علم سیمیوٹکس

COAY Books

目录
Content

- 第1节：第一章 挺起腰杆做人做事(1)
- 第2节：第一章 挺起腰杆做人做事(2)
- 第3节：第一章 挺起腰杆做人做事(3)
- 第4节：第一章 挺起腰杆做人做事(4)
- 第5节：第一章 挺起腰杆做人做事(5)
- 第6节：第一章 挺起腰杆做人做事(6)
- 第7节：第一章 挺起腰杆做人做事(7)
- 第8节：第一章 挺起腰杆做人做事(8)
- 第9节：第一章 挺起腰杆做人做事(9)
- 第10节：第一章 挺起腰杆做人做事(10)
- 第11节：第二章 耐住性子做人做事(1)
- 第12节：第二章 耐住性子做人做事(2)
- 第13节：第二章 耐住性子做人做事(3)
- 第14节：第二章 耐住性子做人做事(4)
- 第15节：第二章 耐住性子做人做事(5)
- 第16节：第二章 耐住性子做人做事(6)
- 第17节：第二章 耐住性子做人做事(7)
- 第18节：第二章 耐住性子做人做事(8)
- 第19节：第二章 耐住性子做人做事(9)
- 第20节：第二章 耐住性子做人做事(10)
- 第21节：第二章 耐住性子做人做事(11)
- 第22节：第三章 开开心心做人做事(1)
- 第23节：第三章 开开心心做人做事(2)
- 第24节：第三章 开开心心做人做事(3)
- 第25节：第三章 开开心心做人做事(4)
- 第26节：第三章 开开心心做人做事(5)
- 第27节：第三章 开开心心做人做事(6)
- 第28节：第三章 开开心心做人做事(7)
- 第29节：第三章 开开心心做人做事(8)
- 第30节：第三章 开开心心做人做事(9)

- 第31节： 第三章 开开心心做人做事(10)
- 第32节： 第四章 做人做事要想得开(1)
- 第33节： 第四章 做人做事要想得开(2)
- 第34节： 第四章 做人做事要想得开(3)
- 第35节： 第四章 做人做事要想得开(4)
- 第36节： 第四章 做人做事要想得开(5)
- 第37节： 第四章 做人做事要想得开(6)
- 第38节： 第四章 做人做事要想得开(7)
- 第39节： 第四章 做人做事要想得开(8)
- 第40节： 第四章 做人做事要想得开(9)
- 第41节： 第四章 做人做事要想得开(10)
- 第42节： 第四章 做人做事要想得开(11)
- 第43节： 第四章 做人做事要想得开(12)
- 第44节： 第五章 做人做事要有弹性(1)
- 第45节： 第五章 做人做事要有弹性(2)
- 第46节： 第五章 做人做事要有弹性(3)
- 第47节： 第五章 做人做事要有弹性(4)
- 第48节： 第五章 做人做事要有弹性(5)
- 第49节： 第五章 做人做事要有弹性(6)
- 第50节： 第五章 做人做事要有弹性(7)
- 第51节： 第五章 做人做事要有弹性(8)
- 第52节： 第五章 做人做事要有弹性(9)
- 第53节： 第五章 做人做事要有弹性(10)
- 第54节： 第六章 管住嘴巴做人做事(1)
- 第55节： 第六章 管住嘴巴做人做事(2)
- 第56节： 第六章 管住嘴巴做人做事(3)
- 第57节： 第六章 管住嘴巴做人做事(4)
- 第58节： 第六章 管住嘴巴做人做事(5)
- 第59节： 第六章 管住嘴巴做人做事(6)
- 第60节： 第六章 管住嘴巴做人做事(7)
- 第61节： 第六章 管住嘴巴做人做事(8)
- 第62节： 第六章 管住嘴巴做人做事(9)
- 第63节： 第六章 管住嘴巴做人做事(10)
- 第64节： 第六章 管住嘴巴做人做事(11)
- 第65节： 第七章 厚起脸皮做人做事(1)
- 第66节： 第七章 厚起脸皮做人做事(2)

- 第67节：第七章 厚起脸皮做人做事(3)
- 第68节：第七章 厚起脸皮做人做事(4)
- 第69节：第七章 厚起脸皮做人做事(5)
- 第70节：第七章 厚起脸皮做人做事(6)
- 第71节：第七章 厚起脸皮做人做事(7)
- 第72节：第七章 厚起脸皮做人做事(8)
- 第73节：第七章 厚起脸皮做人做事(9)
- 第74节：第七章 厚起脸皮做人做事(10)
- 第75节：第八章 八面玲珑做人做事(1)
- 第76节：第八章 八面玲珑做人做事(2)
- 第77节：第八章 八面玲珑做人做事(3)
- 第78节：第八章 八面玲珑做人做事(4)
- 第79节：第八章 八面玲珑做人做事(5)
- 第80节：第八章 八面玲珑做人做事(6)
- 第81节：第八章 八面玲珑做人做事(7)
- 第82节：第八章 八面玲珑做人做事(8)
- 第83节：第八章 八面玲珑做人做事(9)
- 第84节：第八章 八面玲珑做人做事(10)
- 第85节：第八章 八面玲珑做人做事(11)
- 第86节：第八章 八面玲珑做人做事(12)
- 第87节：第八章 八面玲珑做人做事(13)
- 第88节：第八章 八面玲珑做人做事(14)
- 第89节：第八章 八面玲珑做人做事(15)
- 第90节：第九章 夹起尾巴做人做事(1)
- 第91节：第九章 夹起尾巴做人做事(2)
- 第92节：第九章 夹起尾巴做人做事(3)
- 第93节：第九章 夹起尾巴做人做事(4)
- 第94节：第九章 夹起尾巴做人做事(5)
- 第95节：第九章 夹起尾巴做人做事(6)
- 第96节：第九章 夹起尾巴做人做事(7)
- 第97节：第九章 夹起尾巴做人做事(8)
- 第98节：第十章 做人做事要有上进心(1)
- 第99节：第十章 做人做事要有上进心(2)
- 第100节：第十章 做人做事要有上进心(3)
- 第101节：第十章 做人做事要有上进心(4)
- 第102节：第十章 做人做事要有上进心(5)

- 第103节：第十章 做人做事要有上进心(6)
- 第104节：第十章 做人做事要有上进心(7)
- 第105节：第十章 做人做事要有上进心(8)
- 第106节：第十章 做人做事要有上进心(9)
- 第107节：第十章 做人做事要有上进心(10)
- 第108节：第十章 做人做事要有上进心(11)
- 第109节：第十章 做人做事要有上进心(12)
- 第110节：第十章 做人做事要有上进心(13)

第1节：第一章 挺起腰杆做人做事(1)

前言

在这个竞争激烈的社会中，人人活得都很辛苦，大家都在不遗余力地提高自己的能力，希望以此增加获胜的筹码。不过，在自我塑造的过程中，人们常常会有意无意地忽略了命运的"总导演"--性格。正如美国著名人生问题研究学家马布里所说："任何能力的大小都不是单一的，都是源于一个人的性格资本，没有优良的性格，显然不可能得到最好的行动结果，甚至会让能力大受挫折。"的确是这样，一味着眼于能力，并非成功的正途。

改造自己的性格是无数成功者都经历过的过程。曾国藩穷其一生都在和自己的性格弱点斗争，终于将自己锻炼成了古今罕见的儒将能臣。反过来说，一个人如果一味迁就自己的不良习惯和不良性格，终究难以在成功的道路上登堂入室。前人的经验告诉我们，性格不仅可以改变，而且必须优化。

对于个体的人来说，性格无所谓好坏，不过，假如从社会的角度来看，性格却的确有优劣之分。所谓好性格，就是能够妥善地处理人际关系，完美地解决事情的习惯和能力，简单地说，无外乎会做人、会做事而已。这些人处理事情不急不躁，自然能井井有条；对待朋友热情诚恳，自然能左右逢源；看待事情冷静客观，自然有真知灼见；面对挫折勇敢坚韧，自然能百折不挠。一个拥有好性格的人自然会有好能力、好前途、好人生。

不过，人的性格是十分复杂的，性格的优化也并非一朝一夕的事情，你必须知道自己的好性格，同时，也要对自己性格的弱点了如指掌。最后，你还要知道如何改变自己生活的细节和习惯，如何优化自己的性格。

本书正是要帮助你深入地剖析自己，了解自己，解开内心的困惑，破解性格的密码。本书将通过生动的实例和深入浅出的讲解启迪

你的智慧，让你走上性格优化之路。与此同时，你也将踏上成功之路。因为我们相信：性格决定一切！

第一章 挺起腰杆做人做事

性格主要是后天在社会生活实践过程中形成的，是容易改变的。因此，了解自己的性格特征，采取积极主动的态度，是可以重新塑造和培养自己的性格的。

□要正确认识自己

人一生的奋斗过程其实就是战胜自我的过程，要想战胜自我，当然首先要尽量地了解自己。如果对自己的优点、缺点都不清楚，那就很难在工作中扬长避短，挑战自我。

如何看待自己与自信心有关，自信心强的人能较好地看到自己的潜力，而自卑的人则会对自己有所贬低。如果自己觉得自己是个乐观向上的人，那么你就会表现得乐观向上；而如果自己认为自己是个内向而迟钝的人，那很可能就会表现得内向迟钝。这种现象也告诉我们，要充分地相信自己，因为人是可以改变的，而且人的潜力也是无穷的。

但每个人对自己还是要有一个基本的认识，要能比较客观地看待自己的能力、性格。如果过高地看待自己，很容易遭受挫折。当你发展顺利、平步青云、一路鲜花掌声时，要时刻提醒自己保持清醒，不能滋生骄傲情绪，不能目中无人，目空一切。要像刚起步时那样看待朋友，看待生活，要一如既往地勤奋忠实。很多人就是在取得一点成绩以后就认不清自己，于是把自己和原来的"我"分开，同时也把自己和朋友、亲人分开，使自己游离于社会之外，其实这时在很多人眼里，他已经是个另类人物。一旦一个人失去了一颗平常心，那他也就离失败不远了。很多成功的企业家之所以出事，就是因为没能很好地找准自己的坐标，没能把现在的自己和原来的自己联系起来。而且当一个人成功时，周围人的吹捧也是最容易乱分寸的，所以明白人永远是以自己心中的自我为基准，绝不在乎别人的吹捧。

人在逆境中也如顺境中一样会迷乱方向。挫折和困难会使人怀疑自己，许多坚强的人能认识到自己的能力和优势，也分析清楚失败的原因，权衡再三，认为自己可以获得成功。于是，再次坚定自己的信心，再次树起理想，就地爬起，重整旗鼓，再创辉煌。也有一些人怀疑自己，进而认定自己确实不行，于是知难而退。

第2节：第一章 挺起腰杆做人做事(2)

那么如何才能看清自己?首先对自己要有一个基本的认识，自己性格是外向还是内向的?自己在人际交往方面有何特长，社交面如何?自己做事踏实吗?耐心和毅力如何?创新如何?甚至对自己的血型和血质都要有一个基本的了解，然后根据这些资料给自己设计一个最佳的生活方式，选定一个比较能发挥自己优势的工作。一个内向沉稳的人如果去搞科研会比较合适，而叫他去跑业务可能要经历很多的挫折。

当然在工作中，人的性格和能力会不断地改变，而且也会不断发现自己新的潜力，所以平时如能多加学习，多和朋友交流，多给自己一些锻炼的机会，就会更早、更容易发现自己的潜能，从而使自己的能力得到充分的发挥。

□说你行你就行

古人云："知人者智，自知者明。"所谓"自知"，意指正确认识评价自身的实力与局限，正确选择力所能及之职。但对我们很多人来说，"自知"似乎仅仅意味着知道自己的不是与不能，总是抱着"自知者明"的教条为自己推脱："我不行，干不了"、"没办法，我就那样"、"我没法跟人处好关系，逢谁跟谁吵"……这种种消极言词，实质上就是一次次无形的自我打击。

美国哈佛大学的一位教授曾经就心理暗示对人的影响力作过一项实验。他把100名医学院的学生平均分成两组，分配给第一组红色胶囊包装的兴奋剂，第二组则分配给了蓝色胶囊包装的镇静剂。实际上他把胶囊里的药粉调了包而没让学生知道。结果吃了红色胶囊的一组很兴奋，吃了蓝色胶囊的一组则很平静。由此可见，他们的心理暗示作用压制住了服用药物后的化学反应作用。

事实的确如此，心理暗示的力量异常强大。你若一遍又一遍对自己说"我不行"，你就确实无法成功，因为意志的妥协会让你在困难面前轻易退缩："反正我都不行，再争取也没用"，自然也就不会为战胜

困难而付出努力了。你最后当然无法取得成功，而这失败的结局又成为你自我判断新的佐证，令你更加确信自己不行。如此反复，你最初也许仅仅是出于胆怯或是谦虚而对自己作出的评判，居然就变成了事实，这可笑的结局难道不正是"说不行就不行"吗?

所以，不要轻易断定自己这也不行那也不行。

当我们在前进道路上遇到种种曲折时，理性应该时刻以它的光辉为我们指明方向。在困难和问题面前，我们不要盲目轻信直觉，为自己妄下断语而阻断前进的路途。试想一下，如果有人问你是否有信心把鞋带系好，你肯定会信心十足地回答："没问题。"为什么你可以回答得那么肯定呢?因为你已经成千上万次做过这件事了。同理，若想进入自己始终还没有接触过的领域并有所成功，你就一定要树立取得成功的信心，并不断地从多方面练习自己的信心，学习想象且感受那份自信。

如果你有意退却，请冷静下来，先认真分析一下有没有理由。如果是因为觉得自己不行，就问自己为什么不行，不要说"上次也是这样，我真的不行"之类消极的话。想想最初的情况，当时你并没有接触过这样的问题，也没有遇到过类似的困难--自己根本就毫无经验。你在没有做任何准备的情况下进行了初次尝试，当时你唯一得到的帮助便是别人对此事的描述，你甚至只是凭自己的想象行事!可这次不同啦：有了上次切身的体验，你总结了经验和教训，正好轻车熟路地大干一番而且肯定可以成功的--为什么反而要退却呢?

如果仅仅是因为缺乏根据的主观原因而底气不足，那你最好放弃对自己的判断，尝试着给自己一个全新的提示："我没做过这事，怎么知道自己不行?别人说难办，那是他们的经验有限，我跟他们并不一样，具体情况具体分析，究竟行不行，先试试再说。"而这实际上是在暗示，只要去做，你就能行。凭着这种积极的心理暗示，你就为自己提供了无限的精神动力。自信心好比是埋藏在人们心中的一颗种子，它在适当的土壤和气候的滋养下，就会萌发并茁壮成长。自信是强者

的品质，它不是盲目的自以为是，而是有必胜的信心与意志，相信通过自己的努力和奋斗绝对能达到一定的目标，取得一定的成绩--这就是你应该培养的积极的心理暗示。无数事实证明，只要意志不输，人就是无往不胜，不可征服的。

第3节：第一章 挺起腰杆做人做事(3)

一言以蔽之--说你行你就行!

□发掘自身的宝藏

有位心理学家一次看到两位年轻的女性在一起，一个长得非常漂亮，身材匀称苗条；另一个相貌平平，身材条件也属一般。然而不知怎的，他总觉得那个相貌平平的女性要比那个美丽漂亮的女性有魅力得多。因为后者举止大方自然，情绪开朗乐观，言语得体并富于感染力；而前者却拘谨畏缩，情绪阴郁烦躁，言语平淡无味。

这个现象引起心理学家的好奇，他找机会分别和这两位姑娘交谈了一番。结果发现，这个美丽的姑娘，小时候在家不被父母尊重，上学老受老师的否定，等到上班又常遭领导批评，因此她一直处于一种自卑的人生状态之中。而那个有魅力的女性，成长于一个民主、乐观、幸福的家庭，父母不断地给予她肯定与鼓励，教育她对付困难和解决问题的方法，从而使得她建立起人生的一种非常可贵的品质--对自己充满信心。

魅力表现上的差异，背后的本质其实是自信的差异。

人是自己命运的舵手，自信就是指引人生小舟舵向的罗盘。

人生前途的成败得失、幸福与否，关键所在，一言以蔽之，便是自信的有无而已。这一点美国旅馆大王、世界级的巨富威尔逊的经验可给我们以启示：

威尔逊在创业之初，全部家当只有一台分期付款赊来的爆米花机，价值50美元。第二次世界大战结束后，威尔逊做生意赚了点钱，便决定从事地皮生意。如果说这是威尔逊的成功目标，那么，这一目标的确定，就是基于他对自己的市场需求预测充满信心。

当时，在美国从事地皮生意的人并不多，因为战后人们一般都比较穷，买地皮修房子、建商店、盖厂房的人很少，地皮的价格也很低。当亲朋好友听说威尔逊要做地皮生意，异口同声地反对。

而威尔逊却坚持己见，他认为反对他的人目光短浅。他认为虽然连年的战争使美国的经济很不景气，但美国是战胜国，它的经济会很快进入大发展时期。到那时买地皮的人一定会增多，地皮的价格会暴涨。

于是，威尔逊用手头的全部资金再加一部分贷款在市郊买下很大的一片荒地。这片土地由于地势低洼，不适宜耕种，所以很少有人问津。可是威尔逊实地考察了以后，还是决定买下这片无人问津的荒地。他的预测是，美国经济会很快繁荣，城市人口会日益增多，市区将会不断扩大，必然向郊区延伸。在不远的将来，这片土地一定会变成黄金地段。

后来的事实正如威尔逊所料。不出三年，城市人口剧增，市区迅速发展，大马路一直修到威尔逊买的土地的边上。这时，人们才发现，这片土地周围风景宜人，是人们夏日避暑的好地方。于是，这片土地价格倍增，许多商人竞相出高价购买，但威尔逊不为眼前的利益所惑，他还有更长远的打算。后来，威尔逊在自己这片土地上盖起了一座汽车旅馆，命名为"假日旅馆"。由于它的地理位置好，舒适方便，开业后，顾客盈门，生意非常兴隆。从此以后，威尔逊的生意越做越大，他的假日旅馆逐步遍及世界各地。

威尔逊的经历告诉我们：自信与人生的成败息息相关。然而在日常生活中，自卑感往往伴随着许多人生活的左右，如何摆脱自卑，获取自信呢?

自信的树立乃是基于两个基本因素：一是对自己在充分认识基础上产生的肯定；二是以积极的心态对待身边的事物。

从前，在非洲有一个农场主，一心想要发财致富。一天傍晚，一位珠宝商前来借宿。农场主对珠宝商提出了一个藏在他心里几十年的问题："世界上什么东西最值钱?"

珠宝商回答道："钻石最值钱!"

农场主又问："那么在什么地方能够找到钻石呢?"珠宝商说："这就难说了。有可能在很远的地方，也有可能在你我的身边。我听说在非洲中部的丛林里蕴藏着钻石矿。"

第二天，珠宝商离开了农场，四处去收购他的珠宝去了。农场主却激动得一宿未合眼，并马上做出一个决定--将农场以低廉的价格卖给一位年轻的农民，就匆匆上路，去寻找远方的宝藏。

第4节：第一章 挺起腰杆做人做事(4)

第二年，那位珠宝商又路过农场，晚餐后，年轻的农场主和珠宝商在客厅里闲聊，突然，珠宝商望着书桌上的一块石头两眼发亮，并郑重其事地问年轻的农场主这块石头是在哪里发现的。农场主说就在农场的小溪边发现的，有什么不对吗?珠宝商非常惊奇地说这不是一块普通的石头，这是一块天然钻石!随后，他们在同样的地方又发现了一些天然钻石。后来经勘测发现：整个农场的地下蕴藏着一个巨大的钻石矿。而那位去远方寻找宝藏的老农场主却一去不返，听说他成了一名乞丐，最后跳进尼罗河里了。

老农场主的失败根源于这样一个事实：他对自身的资源缺乏充分的了解，因而也就失去了树立自信的前提。这个故事同时也启示我们：最可贵的宝藏往往不在远方，而在于我们自身。这也是我们树立自信的客观基石。

□展现独特的自我

在这个世界上，每一个人都是独一无二的存在者，都具有与众不同的特殊性。这种特殊性可以表现在一个人的生理素质和心理素质上，也可以表现在一个人的社会阅历和人际关系上。与众不同的特殊性是一个人走向成功和自由的基础；人必须植根于自己的特殊性，忽视自己的特殊性或者故意抹杀自己的特殊性，是永远也不可能获得真正的成功和自由的。

尽管宇宙间美好的东西比比皆是，可是，不在烙上自己特殊性印记的那片土地上付出艰辛的人，终将一无所获。

有些人在生活和事业上循规蹈矩、谨小慎微，权威怎么说，他们也怎么说；众人怎么做，他们也怎么做。他们是随波逐流的一群，毫无主见，毫无个性，只知道跟着潮流跑，根本不管潮流的方向如何，也不在乎自己究竟能随大流跑出什么名堂。

有些人自惭形秽，对自己独特的存在价值缺乏信心，对自己的特殊性感到害羞和不安。他们总想成为别的什么人，而不是他们自己。他们总是羡慕别人，模仿别人，总希望自己长得像别人，吃得像别人，住得像别人，甚至连言谈举止、说话腔调都要效仿别人。

然而，要成为一个有价值的人、一个可以享受成功和自由的强者，必须展现自己独特的存在，必须发掘自己的特殊性。在生存竞争激烈的现时代，不展示自己的独特性，不拿出点自己的绝活儿来，连生存都困难，更别谈发展和成功了。

卓别林在进入演艺圈的最初一段时间，煞费苦心地去模仿当时一个闻名遐迩的喜剧大师，结果自己始终默默无闻。后来，卓别林根据自己独有的特殊性创造出了自己的表演风格，这才使他成为有史以来最伟大的电影明星之一。

爱默生曾经说过："羡慕就是无知，模仿就是自杀。"无论是历史上，还是现实生活中，不知道有多少天赋非凡的模仿者，由于遗忘或者故意掩饰自己的特殊性，最终都一事无成，沦为追随他人的牺牲品。

当然，模仿别人并不是完全不可以。有时候，模仿一些成功者的想法和做法是十分必要的。但是，除非根据自己的特殊性去模仿，在模仿的过程中融入一些真正属于自己的东西，否则，成功和自由是不可想象的。

生命的意义在于创新的刺激，人生最重要的欢乐在于创造的欢乐。首先必须和别人干得不一样，然后才能比别人干得好；首先必须为这个世界带来一些新的东西，然后才能实现自己的成功和自由。

你就是你，不是别人；你不需要成为别人，你也不可能成为别人。无论你想在哪一个领域中获得成功和自由，你都必须保持自己的本色，培养自己的风格。

毋庸置疑，保持和发扬自己的特殊性并不是轻而易举的。在你的生活和工作中，总有一些人会对你与众不同的特殊性看不惯，他们可

能会劝告你，也可能会指责你，甚至还会打击你。所以，在一些无关紧要的方面，你决不应该故意与众不同、标新立异；故意与别人不一样虽然会一时惹人注目，但却会为你真正的成功和自由埋下祸根。

正确的做法应当是：在次要的地方，你不妨从众，不妨做出一些妥协和让步，以减少那些不必要的麻烦；而在决定成败、决定前途和命运的关键时刻，务必像雄狮和苍鹰那样独立，坚持自己的独特性，高扬自己的特殊性，决不为任何外在的压力所折服。

第5节：第一章 挺起腰杆做人做事(5)

□ 了解自己的短处

请看一则寓言故事：

森林中，动物在举办一年一度的比"大"比赛。老牛走上台，动物们高呼："大。"大象登场表演，动物也欢呼："真大。"这时，台下角落里的一只青蛙气坏了，难道我不大吗?它一下子跳上一块巨石，拼命鼓起肚皮，同时神采飞扬地高声问道："我大吗?"

"不大。"台下传来的是一片嘲讽的笑声。

青蛙不服气，继续鼓着肚皮。随着"嘭"的一声，肚皮鼓破了。可怜的青蛙，到死也还不知道它到底有多大。

有一位登山队员，一次他有幸参加了攀登珠穆朗玛峰的活动，到了7800米的高度，他体力支持不住，停了下来。当他讲起这段经历时，我们都替他惋惜，为什么不再坚持一下呢?再往上攀一点高度，再咬紧一下牙关，爬到顶峰呢?"不，我最清楚，7800米的海拔是我登山生涯的最高点，我一点也不为此感到遗憾。"他说。

青蛙不了解自己，受到了命运的惩罚；登山队员了解自己，所以他安然无恙。了解自己，这是一种明智，是一种美好的境界。

现代人都有一种通病，那就是不了解自己。我们往往在还没有衡量清楚自己的能力、兴趣、经验之前，便一头栽进一个过高的目标--这个目标是比较得来的，而不是了解自己之后定出来的，所以每天要受尽辛苦和疲惫的折磨。

人如果在生活中总是与别人比较，总是希望获得他人的掌声和赞美，博取别人的羡慕，那么，他就会慢慢地迷失自己，否定自己。一个人成天乞讨获得别人的掌声，他的生活必然是空虚的。久而久之，他的生活就变成了负担和苦闷，而不是充实和享受。所以，人贵在了解自己，根据自己能力去做人做事，那才有真正的喜悦。人彼此都不相同，有的人聪明，有的人平庸；有的人强壮，有的人羸弱；每个人

的性格、能力、经验也各不相同。我们只有依照自己的潜能去发展，那才有真正的快乐。

你了解自己吗?你了解自己的长处吗?你了解自己的短处吗?

做人，需要了解自我之"短"。知其不足而后改之，乃是一种公认的美德。但是，常有一些人，做人或则只知其长，不知其短；或则虽知其短，但却自谅，而不知其短之害；或则视"短"为"长"，甚至孤芳自赏。项羽力能扛鼎，才气过人，少有大志。他的叔父项梁要他读书，不成，又学剑术，不成，遭到叔父怒斥，项羽说："书足以记名姓而已，剑，一人故，不足学，学万人敌。"意谓自己将来要指挥千军万马，驰骋疆场，名垂竹帛，不学书、剑又何妨。项羽不知其短，常有可谅，而不知其短之害，甚至视"短"为"长"则是一个大错误!这也正是他后来虽有雄心，而无雄才，终至事败的重要原因之一。

做人了解自己的短处不容易，了解自己的长处也很难。虽然有不少人自恃其长，炫耀于众，但也确有不少人不知其长，只知其短，有的甚至因其短而对自己全盘否定，悲观失望。一代武侠小说大师金庸先生写的《射雕英雄传》中说，二次华山论剑，西毒欧阳锋气血逆行，武术倒练，结果二手着地，成为战无不胜的武林邪士。然而，欧阳锋武功虽强，神志却不甚清醒，根本不知己长。刚好黄蓉抓住这点，开口便问："谁说你是天下第一?有一个人你就打不过。"欧阳锋大怒，连问是谁?黄蓉道："他名叫欧阳锋。"欧阳锋不觉迟疑，不禁又问，黄蓉又说："不错，你武功虽好，却打不过欧阳锋。"欧阳锋心中愈是糊涂，只觉"欧阳锋"这名字好熟，定是自己最亲近的人，可是自己是谁呢?黄蓉冷笑道："你就是你，你自己却不知道，怎来问我?"欧阳锋心中一寒，便神魂颠倒，狼狈而去。此节描写虽近乎离奇，但也说明一个问题，即：一个不知己之所长的人，也等于不认识他自己，更不能发挥其长，甚至视"长"为"短"，落得个狼狈而去的结局。

你所表现的行为，都和你对自己的了解有关系。如果你认为自己有表演的才能，你就会找机会在人前显露一下；如果你觉得自己没有

领导的才干，你就会乐于接受别人的指挥。对自己的了解越明确，你所表现的行为将越适合其本身的情况；你的表现也会越自然，越能给予旁人一个正确的印象。同时旁人根据那些印象来与你交往时，将不致引起什么困难。就你自己来说，对本身有一个明确了解时，你等于也有了一个做人的准绳；尽管在不同的情况之下，你还能表现颇为一致的姿态与行为模式，别人也知道该怎样和你来维持适当的关系。

第6节：第一章 挺起腰杆做人做事(6)

□不要怕最初的失败

如果你本来就笨手笨脚、干事情缺少灵性，而一旦遇到失败就赌气不干了，那么如此消极的做法，会导致今后一事无成。做事贵在坚持，无论做什么事，最初谁都不可能一下子做好，只要肯努力克服困难、持之以恒，就会渡过难关、做出成绩。社交的道理也是这样。

1．消除对他人的恐惧症

心理学家列举了几种代表性的对人恐惧症：

(1)赤面恐惧症。一见生人，脸就红。

(2)发臭恐惧症。总认为自己的哪个部位如口腔、腋窝、脚发臭，而不敢站在别人面前，实际并没有发臭。

(3)视线恐惧症。既害怕被别人注视，也总以为自己看对方好像引起别人的反感，因此惧怕被人注视，也不敢注视别人。

(4)貌丑恐惧症。总认为自己容貌丑陋，见人就低头。

感到怕见人的人，是个只注意对方、感情细腻、腼腆型的人。可是，这么一来只会更加羞于见人。不妨改变一下自己的思考方法。世上的人不管怎么想，结论是自己就是自己，无论多么好的人，无论是谁也不能代替你生存。因此必须具有自信的能力。如果总注意周围的人的评价而自己又没有办法的话，那就自己在心里经常高呼"我就是我，不好吗?"那就一定会产生出力量来。

2．战胜自己的羞怯心理

如何战胜自己的羞怯心理?唯一的办法就是知难而上，害怕什么就战胜什么，有针对性地采取一些办法。

(1)如果你害怕见生人，那么：

①径直迎着别人走上去，心理就想着他欠了你的钱。

②训练自己盯住对方的鼻梁，让人感到你在正视他的眼睛。

(2)如果你害怕在众人面前说话，那么：

①在喧哗的人群中大声说话，声音洪亮，让人在喧哗中也能听到。

②背诵几篇著名的演讲稿，然后独自大声地演讲。

(3)如果害怕见到地位较高的人，那么：

①想方设法参加有伟大人物出席的活动，看到他们也同样要端起杯子喝水，用手纸揩鼻涕、咳嗽等，消除心中的神秘感，增强自己的信心。

②与地位较高的人会面前，先预设几个话题，使你在与他会面过程中滔滔不绝，不会冷场，下次你就不会再发怵了。

战胜羞怯心理的方法很多，可以自己不断地设置。

3．多想想自己的长处

人不应该只看自己的长处而无视短处，但当你初次在社交场上失败时，就应该多想想自己的长处了。

在交际场合最大的弱点便是自我贬值--自己瞧不起自己。自我贬值的表现多种多样。比如说：你正在寻找工作时，看到一则招工广告，那正是你所期望的职位。但是，你却没去应聘，因为你想："我够不上他们提出的条件，为何要去自寻烦恼?"或者你想与人约会，但却不敢打电话给她，因为你觉得自己配不上她。

知道自己的先天不足是一件好事，因为每个人毕竟有很多缺陷。但，如果我们仅仅注重消极的一面，为自己的缺点、短处和无能所笼罩，所谓一叶障目，情况就很糟了，这就会使你失去自信心和认识自身的价值。

有两个方法可以帮助衡量你的真正价值：

(1)了解你的几个主要的长处。请几个朋友来帮你寻找优点，这些人是你所敬重的，也是会对你说出真实而客观的评价，他们将给予你真实的看法。

(2)在每个优点之下，写下一个成功者的名字，而这些人都是你所了解或钦佩的。在这几个方面，与他们相比，会发现在某些方面他们

不如你做得好。

当你结束这一练习时，你会发现你超越了许多成功者，至少在某个方面。

4．做点"白日梦"

虽然你还不是成功者，也可以在"白日梦"中以成功者的姿态出现一下，有一种成功的感觉，也会使你在别人面前显得信心百倍。事实上，这是一种增强自信心的方式。

花点时间想象一下，如果你登上事业顶峰，生活将是什么样子。不妨想象你坐在总经理办公室里的情景，想象随之而来的巨额报酬和发号施令的权力。然后，再想想在通向总经理办公室的道路上，你经历过的每一阶段，那些你已经达到并超越的目标。在白日做梦里，当想象自己达到某种近期目标时，还要在想象中体会成功的喜悦。

第7节：第一章 挺起腰杆做人做事(7)

有人设计了这样一种做"白日梦"的方法：

第一步，想象自己是某家公司的大老板，正坐在豪华的办公室或会议室里，正在对手下的一批管理人员训话。他们专心致志，聆听着你的每一句话，而现实中的你确实在说着某些话。

第二步，闭上眼睛，全身放松，尽可能地在脑子里构想上述情景，使你作为大老板的形象进一步具体化或者说视觉化，你以怎样的语气说话，用什么样的手势、表情，你如何发脾气，等等，像是在脑中放一部电影，而那主角正是你。这样持续十分钟，眼始终闭着。

经过一星期左右的这种"形象化预想"练习，你会发现自己的某些态度或行为已开始发生变化。变得比较果断，比较轻松或比较热情了。不管怎么说，这种变化表明你的直觉正在引导你慢慢地接近你想象中的而且渴望着成功的形象。

□人贵自助，才有他助

一般人最不好的一种毛病，就是认为自己在一方面不具有特殊的天才，于是便往往不去尽他可能的努力。然而有许多人，在起先似乎是庸庸碌碌、不足自强的，日后却会成为伟大的人物。在我们的力量没有受过检验以前，我们是不能明白自己究竟有多少潜在力量的。

自强是比朋友、金钱以及各种外界的援助更为可靠的东西。它能排除阻碍、战胜艰难，它能使各种探险及发明终于成功。

每个平常的人，按理是可以自强自立的，然而真能充分发挥其"独立"能力的，却很少。依赖他人、追随他人，让他人去思考、去计划、去工作，这自然要比我们自己去努力便利得多，舒适得多。

以为事事都有他人替我们做，因此，我们自己就可以不必努力了，这种感觉是最有害的。

凡是要给予自己的子女以相当的依靠，使他们在世上不至奋斗得太艰苦的人，正是在不知不觉之中将祸害带给自己的子女了。他们以

为是"爱之"，实际上正是"害之"。

要使青年人努力，必然需要一切的动力。他们的天性是依赖、模仿、抄袭，所以他们很容易成为因人成事、人云亦云的人。假使你们给予他们以依靠，则他们决不能自强，他们将永远依赖你们，假使你们允许他们依赖。

能够发挥我们的力量、才能的，不是外援而是自助，不是依赖而是自强。"坐在"便利与幸福的垫褥"上的人，是会昏昏入睡的。"

一个能够抛弃一切依靠、放弃一切外援，而一切都依赖自己的人，才是能够得到胜利的人。自强是开启"成功之门"的钥匙。自强是力量之开发者。

在风平浪静的湖面上驾驶船只，那是不需要大量的技巧与长期的航行经验的。只有在海洋为暴风雨所激怒，浊浪排空、怒涛山立，船只有灭顶的危险，舟中人相顾失色、不知所措的时候，舵手的航海能力，才能检验出来!

只有在脑筋受极度的检验，在浑身所有的智力、能力必须拿出来去挽救一个当前的危难的时候，一个人才能发挥他的最大限度的力量!

经济窘迫、事业惨淡、生活艰难，这是"真正的人"获得最大长进的时候。没有奋斗，就没有品格生命的成长。

你能放弃求助于他人的念头，而完全变为自立、自强，那么在这个时间，你已踏上成功之路了。你能不借外力、自依自助，你就能发挥出为你自己所梦想不到的力量。

外界的助力，在当时看来似乎是一种幸福，但最终它是一种"祸害"，因为它能阻止上进。给予你钱的不是你的好朋友。能够督促你、鼓励你去自立自助的，才是你的真朋友。

世界上有不少身体衰老甚至四肢残缺的人，都能够自谋生计，难道身手健全的青年倒反而要仰赖别人接济，求助于他人吗?

在一个人依赖他人时，他不能感觉到自己是一个"完全的人"。等到有了一种职业、位置，而可以绝对自立自依时，他才能感觉到自己

是一个无缺憾的人，才能感觉到一种光荣与满足。而这种光荣与满足，是别的东西所不能给予的。

芸芸众生，在世界上往往无足轻重。其中一个原因，就是他们不敢做他们自己的事，不敢信他们自己的信仰，甚至不敢有自己的思想。他们做事时，常要求面面俱到，免致开罪他人。他们在开口以前，必先想方设法探听别人的意见与自己符合与否，然后才敢发表意见；结果其所发表的意见，只是人云亦云而已。

第8节：第一章 挺起腰杆做人做事(8)

人们都藐视那些不敢表现自己的人，藐视那些在没有知道别人的意见以前不敢发表自己的意见(怕开罪他人)的人。人的天性也不喜欢赞美那些真实的人、勇敢的人，不喜欢有自己的意见同时又敢于发表意见的人。但这并不妨碍你有自己的信念、信仰，而同时又敢于坚持你的信念，实践你的信仰!

□ 做一个"有脑子"的人

多听取他人的意见是对的，但你仍要有自己的主见才行。人家的意见只能供你参考，但不是你的靠山。如果你过于信任别人的话，人家说东，你就向东，人家说西，你就向西，结果你将遇到比不听取他人的意见更大的危险!

有一个朋友曾说："我小的时候，生在一个有钱有势的人家里，父母对我爱护得真是无微不至，穿的，吃的，都用不着我来动手，因此，当时造成我一种十分依赖的个性，既不用操劳，更不必用脑!"

"如果当时我大胆离开了这样一个家庭，"他接着说，"乘舟远渡重洋，走到需要我操劳用脑的环境中去，也许我现在的自尊心要强多了。但可惜当时我不是那样一个顽皮的孩子。我很老实，于是也就被老实所误。"

当然，假使任何事情都由别人来代你解决，任何错失都由别人来代你担当，任何责任都由别人来负，那么你的生活将是多么安闲愉快啊!可是，如果再进一步想一想，那时你将成为怎样的人呢?--别人会批评你是"扶不起的阿斗"。

请你立刻审查自己一番吧?你小时候是不是处处都得依赖你的父母?在学校里，你的功课是否常请同学们帮忙?你在工作时，是不是常常请他人来代劳，自己却伏在桌上打瞌睡?你平日做事是不是常常见风转舵，没有丝毫主见?如果你发现自己的确有这些不好的依赖习气，那

么请你立刻痛下决心，重新开始做一个有志气、有脑子、独立自主的人。

但这不是说，你应该完全摆脱他人的帮助，做一个我行我素的人。你仍是需要他人的帮助的。只要你有自己的目标、主见和行动，那么你不妨尽量吸收别人的建议，作为达到你的目的、校正你的主见、加强你的行动的最好助力!

总之，使你获得有益的指导方法是：打定主意，要从别人的意见里，寻出一个最正确的结论来。但在你还没判断别人的意见是否正确之前，切勿盲目依从、任人摆布，否则你将会吃亏上当。

当然，在你征求他人意见之前，必须先略知对方对于你所要解决的问题，有没有相当的经验或学识。如果你明明知道他对这事毫无头绪，那即使对方是你多年老友，或是在其他方面有过怎样大的成就，你还是不问的好。否则，如果你在想投资一笔生意时，去问你那乡下女人出身的老婆，会不会亏本；或者你是一个女人的话，去问问你那做建筑生意的丈夫，哪一种布料最结实。结果，对方不是答非所问，就是认为你在开他的玩笑。

□培养开朗的人际交往性格

笨嘴拙舌在以往是老实、憨厚的表现，普遍获得大众心理的好感，而在当今信息的时代，那种老实、憨厚的形象，那种不愿意与他人往来，"躲进小楼成一统，管它冬夏与春秋"的态度和行为，与时代的要求越来越不协调了。性格的内外向没有绝对的好坏之分，只是在人际交往中，性格比较保守的人，对于密切人际关系，沟通情感；对于获得社会信息，开阔思路和视野，将是不利的。

性格主要是后天在社会生活实践过程中形成的，是容易改变的。因此，了解自己的性格特征，采取积极主动的态度，是可以重新塑造和培养自己的性格的。

只要你注意观察，就会发现人们爱交际的程度有时是情绪状态的结果。情绪高涨了，性格内向者会增加交际活动并显得坦率，情绪不

高，连爱交际的人也会懒得理人。情绪是交际中的重要因素，注意调整自己的情绪，保持良好的心境或满腔热情，是性格内向者打开社交局面的重要一环。因此，正确对待生活、事业和集体，热爱并关心它的成长，有意识地培养自己的积极热情的情绪，是性格内向者产生话题的情感基础。你热情投身到生活中去了吗?你在执著地追求着事业目标吗?你满腔热情地参加集体活动并以自己是其中的一员而自豪吗?假如做到了这一点，你就会感到有无数话题需要交谈，有许多观点需要交流，有深厚的情感要彼此沟通。它们将冲决你缄默的闸门，把你逐渐变成性格开朗的人。

第9节：第一章 挺起腰杆做人做事(9)

如果把"说"看做信息输出，那么，要想输出，先得有信息输入和信息处理。输入信息就是学习，处理信息就是思索。善于学习和思考的人，说起话来思想内容要丰富得多。因为输入或输出太少，你的知识结构会变成"死"结构，你的话题也永远被局限在很小的范围之内。大脑在长期汲取各方面知识并加以连贯、加以思索，达到一定的数量之后，才会在你的脑内不断形成新的有序结构，产生许多思想火花，它们催促你去表达。层出不穷的新观点给你提供了无穷无尽的话题，而阐述这些话题并汲取各种不同意见，又会给你带来更系统的思想。这样，你的脑子越来越"活"，你得到的不仅是话题，更重要的是智慧和才能。这就是说，"口才"其实是"脑才"，话题与知识面成正比。

思考所用的是内部语言，这种语言还有待于"外化"，即转化成外部语言，才能为人所了解。千万不可小看了这一步，言语障碍大都发生在这个环节。怎样才能"外化"呢?

1．得有信心。你可能气馁："我从小认生"，"我不敢当众讲话"，"我说不好"……不!你实际上比自己想象的更强，在你身上，有座尚未开发的富矿，只不过你束缚了自己，没有发掘出来。无数事实证明，成功者在凯旋之前大都自信必成。这种信念给他以神奇的力量，使他百折不挠。

2．掌握风格。言语有各种风格：大众的风格、艺术的风格、科学的风格和机关的风格。你的风格多半由生活环境决定，但在面对不同的交谈对象时，你应该适当选择。

3．发挥优势。每个人都有自己的言语优势：有的以思想性取胜，说话富于哲理，含义深刻；有的以逻辑性取胜，层次分明，条理清晰；有的以情感取胜，富于感染力，以情动人；有人以声调取胜，抑扬顿挫，引人注意。你应当了解自己的特长，发挥自己的优势。

4．事先准备话题。事先准备几个话题，以备"卡壳"时用，这是摆脱"冷场"的方法之一。准备话题要考虑对方的情况，对方关心的问题，自己关心的问题，双方关心的问题。这些都是活跃气氛引人入胜的讨论话题。

5．制订自我训练计划。在开始的一个月里，不妨先做这样几件事：（1）每次读报把最重要的或最有趣的消息报告一两个人；（2）跟三四个人谈家常；（3）和朋友讨论一下共同感兴趣的电视节目和电影、戏剧。月底检查执行情况，看看表达能力是否有所提高。提高了，再进一步训练"独白"能力、即兴讲演能力；提高不多，就要继续训练复述和随机交谈的能力。鼓足勇气去实现这个计划，你的表达能力一定会不断提高。但丁说："语言作为工具，对于我们之重要，正如骏马对骑士的重要。"建立起你的信心，你完全可以变成幽默生动，趣味横生的交谈者。

□远离没有抱负的日子

生活中有许多人没有确定目标和抱负，没有规划良好的人生计划，而只是一天天地得过且过，持有这种人生态度的，不要说取得全面的成功，即便是想取得某一领域的成功也是不可能的。在生活的海洋中，我们随处都可以看到这样一些年轻人，他们只是毫无目标地随波逐流，既没有固定的方向，也不知道停靠在何方，他们在浑浑噩噩中虚掷了多少宝贵的光阴，荒废了多少青春的岁月。他们在做任何事时都不知道其意义的所在，他们只是被挟裹在拥挤的人流中被动前进。如果你问他们中的一个人打算做什么，他的抱负是什么，他会告诉你，他自己也不知道到底要去做什么。他只是在那儿漫无目的地等待机会，希望以此来改变生活。

怎么可能指望一个在生活中没有目标的人到达某个目的地呢?怎么可能指望这样的人不处在混沌和迷惘当中呢?

从来没有听说过有什么懒惰闲散、好逸恶劳的人曾经取得多大的成就。只有那些在达到目标的过程中面对阻碍全力拼搏的人，才有可

能达到全面成功的巅峰，才有可能走到时代的前列。对于那些从来不尝试着接受新的挑战，那些无法迫使自己去从事那些对自己最有利的却显得艰辛繁重的工作的人来说，他们是永远不可能有太大成就的。

第10节：第一章 挺起腰杆做人做事(10)

任何人都应该对自己有严格的要求。不能一有机会就无所事事地打发时光；他不能够放任自己清晨赖在床上，直到想起来为止；他也不能只在感到有工作的心情时才去工作。而必须学会控制和调节自己的情绪，不管是处于什么样的心境，都应当强迫自己去工作。

绝大多数胸无大志的人之所以失败，是因为他们太懒惰了，因而根本不可能取得成功。他们不愿意从事含辛茹苦的工作，不愿意付出代价，不愿意做出必要的努力。他们所希望的只是过一种安逸的生活，尽情地享受现有的一切。在他们看来，为什么要去拼命地奋斗、不断地流血流汗呢?何不享受生活并安于现状呢?

身体上的懒惰懈怠、精神上的彷徨冷漠、对一切就都放任自流的倾向、总想回避挑战而过一种一劳永逸的生活的心理--所有这一切便是那么多人默默无闻、无所成就的重要原因。

对那些不甘于平庸的人来说，养成时刻检视自己抱负的习惯，并永远保持高昂的斗志，这是完全必要的，要知道，一切都取决于我们的抱负。一旦它变得苍白无力，所有的生活标准都会随之降低。我们必须让理想的灯塔永远点燃，并使之闪烁出熠熠的光芒。

如果一个人胸无大志，游戏人生，那是非常危险的。

当一个人服用了过量的吗啡时，医生知道这时候睡眠对他来说就意味着死亡，因而会想方设法让他保持清醒。有的时候，为了达到这个目的而必须采用一些非常残忍的手段，比如使劲地捏、掐病人，或者是对他进行重击，总之，必须用一切可能的手段来驱逐睡魔。在这种情况下，一个人的意志力就起着决定性的作用；一旦他意志消沉，陷入睡眠，那么他很可能就再也不会醒过来了。

我们到处都可以见到这样一些人，他们有着最良好的装备，具备一切最理想的条件，而且也似乎是正在整装待发，然而，他们行动的

脚步却迟迟不能挪动，他们并没有抓住最好的时机。造成这一现象的原因就在于，在他们身上没有前进的动力，没有远大的抱负。

一块手表可能有着最精致的指针，可能镶嵌了最昂贵的宝石，然而，如果它缺少发条的话，它仍然一无用处。同样，人也是如此，不管一个年轻人受过多么高深的大学教育，也不管他的身体是多么地健壮，如果缺乏远大志向的话，那么他所有其他的条件无论是多么的优秀，都没有任何意义。

有这样一些颇具才干的人，尽管年逾三十，但仍然没有选择好一生的职业。他们说并不知道自己适合做什么。对于这样的人来说，即便是再怎么才华横溢，也会在漫无目的的东碰西撞中磨掉了身上的锐气。

雄心抱负通常在我们很小的时候就初露锋芒。如果我们不注意仔细倾听它的声音，如果它在我们身上潜伏很多年之后一直没有得到任何鼓励，那么，它就会逐渐地停止萌动。原因很简单，就跟许多其他没被使用的品质或功能一样，当它们被弃置不用时，它们也就不可避免地趋于退化或消失了。

这是自然界的一条定律，只有那些被经常使用的东西，才能长久地焕发生命力。一旦我们停止使用我们的肌肉、大脑或某种能力，退化就自然而然地发生了，而我们原先所具有的能量也就在不知不觉中离开了我们。

如果你没有去注意倾听心灵深处"努力向上"的呼声，如果你不给自己的抱负时时鞭策加油，如果你不通过精力充沛的实践有效地对其进行强化，那么，它很快就会萎缩死亡。

没有得到及时支持和强化的抱负就像是一个拖延的决议。随着愿望和激情一次次地被否定，它要求被认同的呼声也越来越微弱，最终的结果就是理想和抱负的彻底消亡。

在我们周围的人群中，这种最后抱负消亡、理想灭失的人数不胜数。尽管他们的外表看来与常人无异，但实际上曾经一度在他们的心

灵深处燃烧的热情之火现在已经熄灭了，取而代之的是无边无际的黑暗。他们在这块大地上行走，却仿佛只是没有灵魂的行尸走肉。他们的生活也就变得毫无意义。不管是对他们自己还是对这个世界，他们的存在都变得毫无价值。

第11节：第二章 耐住性子做人做事(1)

如果说在这个世界上存在着一些可怜卑微的人的话，那么毫无疑问，那些抱负消亡的人是属于其中的一类--他们一再地否定和压制内心深处要求前进和奋发的呐喊，由于缺乏足够的燃料，他们身上的理想之火已经熄灭了。

对于任何人来说，不管他现在的处境是多么恶劣，或者先天的条件是多么糟糕，只要他保持了高昂的斗志，热情之火仍然在熊熊燃烧，那么他就是大有希望的；但是，如果他颓废消极，心如死灰，那么，人生的锋芒和锐气也就消失殆尽了。

在我们的生活中，最大的挑战之一就是如何保持对生活的激情，远离毫无目的的生活，确定奋斗目标，永远让炽热的火焰燃烧，并且保持这种高昂的境界。

有许多人往往以这种想法从心理上欺骗自己、麻醉自己--只要自己有乐观向上、期盼着实现自己的理想和抱负的想法，他们实际上就已经是达到了目标。但是，这种光说不做，或者做起事来拖泥带水的人，实际上只是在内心里担心成功的幻想被拿到现实中去检验。他们的等待一方面是打算多享受一会儿"可能成功"的幻想，另一方面是想有可能天降大运，自然功成。然而，天上只下过风雪雨雹，从来没掉过馅饼和大运。

理想和抱负是需要由众多的不同种类的养料来进行滋养的，这样才能使之蓬勃常新。空虚的、不切实际的抱负没有任何意义。只有在坚强的意志力、坚忍不拔的决心、充沛的体力，以及顽强的忍耐力的支撑下，我们的理想和抱负才会变得切实有效。

第二章 耐住性子做人做事

掌握一定权力的人，把自己的喜怒经常流露给下级，下级则会投其所好，而掩盖事物真正的本质。普通人过于直率地表露自己的情

感，则显得肤浅，也容易开罪于人。所以要忍耐住自己的情绪，不要过多地暴露出来。

□为人处事贵在忍耐

忍作为一种处世的学问，对于普通人来说，是绝对不可缺少的。所以，俗话说，心字头上一把刀，一事当前忍为高。

对自己的朋友、上司，你不可能事事据理力争，对于自己的长辈、老板的某些指示、某些命令，也许会因为你主观理解上的偏差而得不到有利的实施，但你却又觉得自己已经尽了最大努力。在这样情况下，上司、长辈、老板、领导对你批评和指责是很正常的，不要急于辩解，认为自己无比委屈，其实错误就在你的身上。中国人自古以来就有尊老、尊上服从的习惯，许多人都是在忍让和服从了多少年以后，由丑媳妇熬成公婆的。在这之前，他们不知道忍了多少回，从这方面一想，你就容易忍耐了。

当然，对于许多下属职员来说，遇事不加辨明，便着手去实施是你的一大工作弊病，你和领导之间缺乏必要的默契。对于领导，首先是服从，然后才能有改变。不是让领导去适应你，而是你去适应领导。上司给予的指示和命令，必须清清楚楚地理解，然后才有可能有效地执行，对于上司，他们发一发脾气也是很正常的，不要希望每个领导都是慈祥无比。你需要忍受这种压力，同时要以积极的行动去尽量避免这种压力。

当你面对指责欲望和权力欲望极强的老板、长辈和领导时，要学着把握下列一些"忍"学经验：

（1）学会洗耳恭听，认真听懂老板的每一句话，在老板发布命令的过程中不要自以为聪明地加入自己的主观理解。

（2）称呼老板时，要把职称一字不落地称呼全，而且要态度恭敬谦逊。不要显得勉为其难或语含讥讽，即使他或她只是一个副职，也要把"副"字去掉。

（3）避免一些亲昵行为，比如拍拍老板的肩膀、后背，这会使对方认为你意存狎亵，心存不敬，从而使你寸步难行。

（4）即使你已经做得非常出色，也不要居功自傲，要时刻注意功劳的大部分都是老板的，是老板的英明决策造就出你的非凡成绩。

（5）如果你的同事正被老板训斥，而你却又恰巧在场内，那么你的任务不是急着替同事开脱而是去给老板端一杯热茶或一杯咖啡，毕竟他（她）才有左右这场争端的权利。

第12节：第二章 耐住性子做人做事(2)

记住：忍是一门学问，是一种处世的艺术。

□去掉轻浮之气

人如果心浮气躁，静不下心来做事，不仅一事无成，反而会铸成大错。

一个人必须修身养性，培养自己的浩然之气、容人之量，保持自己的高远志向。同时要抑制急躁的脾气、暴躁的性格。做事要戒急躁，人一急躁则必然心浮，心浮就无法深入到事物的内部中去仔细研究和探讨事物发展的规律，无法认清事物的本质。气躁心浮，办事不稳，差错自然会多。

不少人办事都想一挥就成，一蹴而就，他们似乎忘了一点，做什么事情都有一定的规律，都得按一定的步骤行事，欲速则不达。

中国传统文化的精要就在于以静制动，处安勿躁。浮躁会带来很多危害。想有所作为，而又不能马上成功，会产生急躁情绪。本以为把事情办得很好，谁知忽然节外生枝，一时又无法处理，必然生出急躁之心。因为他人的过错，给自己造成了一定的麻烦，心气不顺，也会产生急躁。望子成龙，盼女成凤，天下父母之心皆然，但偏偏儿女不争气，心中也同样急躁。受到别人的责难、批评，又无法解释清楚，心中也会产生急躁的情绪。无论是哪一种情况产生的急躁，其实对人对己都没有好处。浮躁之气生于心，行动起来就会态度简单粗暴、徒具匹夫之勇，这样不是太糊涂了吗?

轻浮、急躁，对什么事都深入不下去，只知其一，不究其二，往往会给工作、事业带来损失。戒急躁就是要求我们遇事沉着、冷静，多分析思考，然后再行动。如果站在这山看着那山高，干什么都干不稳，最后将毫无所获。

天下成大事业者，无不是专一而行，专心而攻。博大自然不错，精深才能成事。只有精深，才能在某一个领域中成为专门人才，其前

提是必须克服浮躁的毛病。无论办什么事都不可能毫不费力就取得成功，急于求成，只能是害了自己。忍浮躁确实不容易，要有顽强的毅力，才能做到这一点，但只要有决心、有信心，胸中有个远大的目标，小小的浮躁又有什么不能忍的呢!

要在社会上安身立命，如果太轻易暴露自己的情感就容易受到伤害，人应该学会保护自己，不同的人对人对事的态度会不同，掌握一定权力的人，把自己的喜怒经常流露给下级，下级则会投其所好，而掩盖事物真正的本质。普通人过于直率地表露自己的情感，则显得肤浅，也容易开罪于人。所以要忍耐住自己的情绪，不要过多地暴露出来。

□心平气和万事通

生活中非理性的因素很多，我们常常会因为某些非理性的因素而控制不住自己的情绪，造成一些不该有的后果。

面临这样的场景，你会发火吗--当公共汽车到站时，一个人才从车中间拿起行李，挺费劲地挪到车门口，下了车，因他行动太慢，大家免不了陪他一会儿工夫。这事情放在急性子的售票员身上，他免不了要敦促并数落几句，或许还会夹杂一些多少有辱斯文的话语。其实，这样的场合多了，可你不能老是这样气急败坏地敦促人呀?该调整的是你售票员自己。你不妨想想，这人或许天生的行动迟缓，不知挨了老婆多少骂!老婆骂他都不管用，你还操什么心?

这样安慰自己，逻辑上说不过去，但于情有益，因为你压住了火气，很幽默、现实地把这事解决了。

当然，人不可能永远做老好人，该发的火还是要发。比如说，你在午休，可是一群小孩在你窗外的胡同里大喊大叫地踢球，你理会不理会?这不是以大欺小，这是正当的行为。虽然他们还很小，但他们的行为妨碍了别人的正当权益。在这种情况下，忍住不发脾气等于在纵容别人做不该做的事。

世界之大，使我们每一个人能感知到的事物极其有限，我们的生命也显得极为有限，一些烦琐小事投射到我们的心灵世界时，就可能变得极其复杂、丰富。

在生活中，我们感觉周围的事物，形成我们的观念，做出我们的评价，以及相应的判断、决策等，无一不是通过我们的心理世界来进行的。只要是经由主观的心理世界来认识和体察事物，就不可避免会使我们对事物的认识和判断产生偏差，受到非理性因素的干扰和影响。

第13节：第二章 耐住性子做人做事(3)

愤怒。这会使人失去理智思考的机会。在许多场合，因为不可抑制的愤怒，使人失去了解决问题和冲突的良好机会。

尤其是，一时冲动的愤怒，可能意味着事过之后要付出高昂的弥补代价，你在实际生活中，愤怒造成的损失往往是难以弥补的。你可能从此失去一个好朋友，失去一批客户，而别人对你的合作也会产生疑虑。

人在愤怒情绪的支配下，往往不顾及别人的尊严，并且严重地伤害了别人的面子。损害他人的物质利益也许并不是太严重的问题，而损害他人的感情和自尊却无异于自绝后路。

狂躁。狂躁给人以一种假象，仿佛此人精力充沛，说话与做事都那么有感染力，显得咄咄逼人。

初次接触狂躁者时，许多人都会产生错误的感觉，以为他是那么的具有活力，使人感动，可是，随着时间的推移，以及了解的加深，你也许会发现，狂躁其实不过是一张白纸。

你会发现他狂躁表面下隐藏的缺陷：

他的谈话没有深度，他行事缺乏条理和计划性；他说过话转眼就会忘记，交给他的任务也不会受到认真对待。

狂躁的情绪容易使人陶醉，因为狂躁者的自我感觉好极了，他会显得雄心勃勃。可是，世界上没有狂躁者成功的例子，狂躁是情绪的极端。

猜疑。猜疑是人际关系的腐蚀剂，它可以使触手可及的成功机会毁于一旦。

许多猜疑最终都证明是误会，如果相互之间的沟通顺畅，那么猜疑的霉菌就无处生长。对成功路上艰难跋涉的追求者来说，猜疑将是一个随时可能吞没你整个宏伟事业的陷阱。因为你的猜疑可能随时被

别人利用，而蒙在鼓里的你还浑然不觉。其实，只要你细加分析，就不难发现，猜疑是多么的没有道理和破绽百出。

猜疑的另一个原因是对自己的控制能力缺乏足够的自信。为什么会猜疑?因为担心自己的利益受到损害，而这种担心显然是由于对自己控制局面的能力信心不足。

抑郁。在前面我们已提到，要想取得成功，必须要控制自己的抑郁情绪，的确是这样，成功途中最可怕的敌人是抑郁。

如果说别的消极情绪是成功路上的障碍，使成功之路变得漫长和艰险，那么，抑郁从根本上说就是与成功背道而驰。克服别的情绪可能只是个修养和技巧的问题，克服抑郁却是一项庞大的工程。

一个追求成功的人如果染上抑郁，那么，已经取得的成功也许会离他而去。因为成功带给他的不是喜悦，不能使他兴奋起来，他沉浸在自己的琐碎体验里不能自拔。

抑郁者仿佛是一个随时驮着壳的蜗牛，只是束缚他的茧壳是无形的；抑郁者宛若置身于一个孤独的城堡，他出不来，别人也进不去。

嫉妒。嫉妒使人心中充满恶意、伤害。如果一个人在生活中产生了嫉妒情绪，那么他就从此生活在阴暗的角落里，不能在阳光下光明磊落地说和做，而是面对别人的成功或优势咬牙切齿，恨得心痛。

易嫉妒的人伤害的首先是自己，因为他把时间、精力和生命不是放在人生的积极进取上，而是日复一日的蹉跎其中。

嫉妒同时也会使人变得消沉，或是充满仇恨，如果一个人心中变得消沉或是充满仇恨，那么他距离成功也就越来越远。

恐惧。一次失败的经历或尴尬的遭遇都可能使人变得恐惧。比如经历过一次在公众面前语无伦次的演讲，可能使他从此恐惧演讲。

这无疑使他在生活中凭空少了许多机会，本来可能通过一番演说和游说来获得的成功机会，将从手指缝里溜走。恐惧的泛化还能导致焦虑，焦虑的情绪甚至比恐惧还要糟糕。

过分的担忧可能导致产生恐惧，而恐惧使人学会逃避、躲藏，而不是迎接挑战。对某些事物的恐惧情绪，可能来自于缺乏自信或自卑。

有些人把焦虑情绪形容为"热锅上的蚂蚁"，这个比喻相当准确，也相当形象。产生恐惧情绪而不想方设法加以控制和克服，就相当于默认自己是个怯懦的失败者。成功之路中小小的失败就令他望而却步，驻足不前，那么，成功后可能面临的更大的挑战又如何能应付呢?

第14节：第二章 耐住性子做人做事(4)

紧张。适度的紧张使我们能集中精力，不至分神。但紧张过度却会使我们长期的准备工作付诸东流。

一个成功者，他也许一直都有些紧张的情绪，但之所以成功，是因为他已经学会了如何控制紧张。美国历史上最著名的总统林肯，当众演讲时始终有些紧张，可是他知道如何控制和巧妙地掩饰过去，不让台下的听众觉察出来。

如何控制以上所说的非理性因素造成的不良情绪?看看下面这个故事。

美国一家公司的经理想出了一种很好的办法，以发泄他的怒气。年轻的时候，他在本公司里做一个小职员，当然，提升的渴望和现实有很大的出入，于是，他提起纸笔，想写辞职信。

在写辞职信之前，他为了发泄自己的不平，就在纸上写下了对公司中每个上级职员和经理的评判。写好后，他拿去让一位老朋友看。

那位朋友很有心计，他取出一枝蓝色水笔，让这位不平的朋友把公司中那些人的才能也写出来，同时列出在十年之内如何提升自己的计划。

当这些东西都写出来后，这位公司职员的怨气消了很多，他决定继续在这个公司做下去，因为与他相处的上级职员和经理既有缺点，也有优点，兼顾二者的话，他认为自己没有充分的理由离开这些人。

从此，这位职员学会了一种发泄不平的方法，凡是忍不住的时候，他都要把心中的情绪写下来，看一看，心境就平和了许多。

□无论如何都不可动怒

有句话说："要消灭他，先激怒他!"

激怒他，那不是挑起他的斗性，反而替自己带来麻烦吗?

此问有理，然而挑起他的斗性正是激怒他的目的之一。本来他是不打算同你斗的，但你挑起了他的斗性，你便有了对手，有了对手，

不管斗上多久，总会有个"结果"，而"麻烦"当然是"副产品"，但如果能"消灭"他，这"麻烦"便不算什么了。

那么，"激怒"他，就真的能"消灭"他吗?

如果是有计划的，谋定而后动的激怒，那么消灭对方的可能性就很高，因为对方的反应都已在你的掌握之中，而对方在被你激怒之后，常会因失去情绪和理智的平衡而做出错误的判断和决定，你甚至可以不动声色，便使他处于不利的境地。

说这么多，并不是要你去激怒别人，好达到你的目的，事实上，要激怒别人，还得有两把刷子才行，费心筹谋，多辛苦。但是，你不去激怒别人，别人却有可能为种种目的来激怒你，你若不察、不慎，便会掉入别人为你设计的情绪圈套当中。

一般来说，别人激怒你有两种方式:

第一种是在言语上激怒你，譬如说讽刺你、笑你、挖苦你，或指桑骂槐，无中生有，含沙射影……

第二种是在工作上激怒你，譬如故意为难你，左一句"很难配合"，右一句"可行性不高"……

如果对方有心激怒你，这些动作都会使得不愠不火，甚至姿态摆得很低，你明知他是故意的，却一点办法也没有，唯一的办法只有忍下来，不动声色；他的言语，不要去理会，若要反驳，也要笑着反驳，轻柔地说明；他在工作上的为难，只好平心静气地，一而再、再而三地请求，或央求同事朋友帮忙，他姿态低，你的姿态要更低。

你千万不可被他激怒，你一怒，大家都会看着你而不看着他，大家只看到你丧失理性的怒火，而没看他的伎俩，于是，本来你是无辜的，怒火一烧，你也变成理亏了。如果你不易控制自己的情绪，怒火可能让你说了很多不该说的话，做了很多不该做的事，也给了别人很多把柄，他分毫未损，而你已遍体鳞伤，甚至一蹶不振!

所以，不管在什么样的情况下，千万别被激怒，有老僧入定的心情，那些激怒你的动作自然会消失于无形。而且，以后再也不会有人

来激怒你。

□与人相交，不愠不火

不愠不火是一种善于忍耐的处世之道。古人说："忍人之所不能忍，才能为人所不能为。"

成熟老练的人素来将忍耐视为一种做人的分寸。

第15节：第二章 耐住性子做人做事(5)

唐代大诗人白居易说："孔子之忍饥，颜子之忍贫，闵子之忍寒，淮阴之忍辱，张公之忍居，娄公之忍侮；古之为圣为贤，建功树业，立身处世，未有不得力于忍也。凡遇不顺之境者其法诸。"

所以，学会忍耐是很重要的。

不过，当忍耐搀入了阴柔，变成了一种相安无事、与世无争、苟且偷安的处世哲学后，它就走向了反面。

因此，林语堂先生曾这样批判："遇事忍耐为中国人的崇高品质，凡对中国有所了解的人都不否认这一点。然而这种品质走得太远了，以致成了中国人的恶习。中国人已经容忍了许多西方人从来不能容忍的暴政、动荡不安和腐败的统治，他们似乎认为这些也是自然法则的组成部分。"

的确，如果让忍耐浓浓地烙上了保守、落后、安命不争、平庸、易满足、缺乏进取心、老衰退化、奴性、软弱、过于自卑等痕迹时，那么，这样的忍耐就变了味，一定叫人憋气，叫人难受，叫人窝囊，叫人痛苦……

那么，怎样才叫"会忍耐"呢?即什么叫能忍、会忍、善忍呢?

将忍耐作为一种谋略，"小不忍则乱大谋"是指忍的原则，"一忍可以抵百勇，一静可以制百动"是指忍的效果。老子关于祸福关系的论述，为后人广为传颂，那就是"祸兮，福之所倚；福兮，祸之所伏。"因此，身处逆境，置身祸中，要学会忍，"百忍成钢"，在逆境中要学会忍，才能成就大事，忍得一时苦，方为人上人。孟子说："天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。所以动心忍性，增益其所不能。"遭受一番苦难，忍一忍，熬过去，就可以接受天将降之大任了。在困境中要甘于承受一切，这种忍耐是一种达到某一种志向的手段，是为达到某种"大谋"的

退却，绝不是为忍而忍。当人们将忍耐看做是唯一的目的时，当忍耐变成逆来顺受、失去抗争时，这种忍耐就毫无积极意义了。

积极的忍耐，绝不是意味着人格的渺小，自我的萎缩，它只是将可贵的、独立的自我暂时"隐藏"起来，他仍在(默默地)干自己想干的事，仍在做(悄悄地)自己想做的事。这种人的忍耐，软中透硬，柔中带刚，不以牺牲自己独立人格为代价，不奴性十足，不苟安偷生，不窝囊，也就没有失意之感。

忍耐还可作为保存自己力量的重要手段。当敌我之间的力量太悬殊、正义与邪恶之间的势力差距太大时，忍耐，便作为一种最为明智的退却手段，不硬拼，不消磨自己的元气，将力量慢慢地蓄积起来。所以这种忍耐，绝不是对传统的习惯势力、落后势力的妥协和投降，一旦时机成熟，羽毛丰了，翅膀硬了，爪子利了，就会乘其不备，猛然一击，让邪恶永不翻身。

《菜根谭》中有一句话："处世让一步为高，退步即进步的根本；待人宽一分是福，利人实利己的根基。"忍住自己的私欲、怒火，实际上是帮助你自己成就大业。

朋友，要想学会忍耐，学会不愠不火的处世之道，应学学唐朝诗人张公的《百忍歌》--

百忍歌，歌百忍，忍是大人之气量，忍是君子之根本。

能忍夏不热，能忍冬不冷。

能忍贫亦乐，能忍寿亦长。

贵不忍则倾，富不忍则损。

不忍小事变大事，不忍善事终成恨。

父子不忍失慈孝，兄弟不忍失爱敬。

朋友不忍失义气，夫妇不忍多争竞。

刘伶败了名，只为酒不忍。

陈君灭了国，只为色不忍。

石崇破了家，只为财不忍。

如今犯罪人，都是不知忍。

古来创业人，谁个不是忍。

忍作为一种老道的处世方式，不等于消极躲避，不等于甘愿受欺。它是一种韬光养晦的斗争方式，是一种韧性的战斗技巧。

□留一步，让三分

每个人都有自己的个性，都可能在某些方面与别人不同。朋友相处常常就会有大大小小的矛盾，当我们面对这些矛盾时，不可以为"狭路相逢勇者胜"，因为胜的同时，一份友情也就消失了。《菜根谭》上说："路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。此涉世一极安乐法。"

第16节：第二章 耐住性子做人做事(6)

留一步，让三分，是一种谨慎的处世方法，适当的谦让不仅不会招致危险，反而是寻求安宁的有效方式。个人生活中，除了原则问题必须坚持，对于小事，对于个人利益，谦让一定会带来身心的愉快，以及和谐的人际关系。有时，这种"退"即是"进"，"与"就是"得"。

为人处世，遇事都要有退让一步的态度才算高明，让一步就等于为日后的进一步打下基础。给朋友方便，实际上是日后给自己留下方便。

交朋友，就像在跳交谊舞，有进有退，有退有进，有时，退一步路更宽。可能有这样的经历，去登一座有名的山，往往会直奔主峰，一是有点"不到长城非好汉"的气魄，二是听说峰上有日出，有佛光，有云海，十分迷人。所以对沿途的景色不屑一顾，等到了峰顶，已是气喘如牛，满身大汗，结果没见到日出，也没见佛，偶见云海，又觉得不过如此，扫兴而归。假如换一个角度，不要将目标定在顶峰，而是走到哪算哪，不慌不忙，一路走去，从容赏景，会觉得到处美不胜收，还会有意外的发现与惊喜。

交朋友也同样。古进与刘文是同窗好友，他俩学成后，同分在一个单位工作，有一个经营推销的位子空下来，两人只能去一个。谁都知道，这是个肥缺，但古进还是主动让与了刘文，自己在文教科做职员。闲下来，他写了几篇爬格子的文章，抱着试试看的态度投到报社，居然发表。以后，他坚持写，以至小有名气，成为单位的"一支笔"。

这一种方式，不刻意追求反而有所得，追求得太迫切、太执拗反而只能徒增烦恼。以退为进，这种曲线的生存方式，有时比直线的生存方式更有成效。古进的自我筹划，就让他找到更广阔的天空。

朋友间要退让一步，退一步会发现，活动空间是宽阔的，行为会有多种的选择。

让三分还在于，同朋友分享利益，也就是"礼让三分"。除了请领导、同事的客之外，还与妻子买了大包小包的礼物，在不长的时间里，陆续拜访了许多的朋友。他对朋友说，感谢他们多年来的帮助、关照，让朋友也高兴高兴。

当你的事业一帆风顺时，一定要有谦让三分的胸襟，必要时，牺牲一些自己的利益。假如你总是利益独享，一毛不拔，本身你的好运已让朋友心里有的想，甚至不平衡，如此一来，更会引起朋友的疏远和看不起。人情冷暖，世态炎凉，用心琢磨一下便会明白，锋芒不可太露，出头的椽子往往先烂。

退让三分，必须在一个"忍"字上下功夫，学会忍耐朋友的小缺点，小错误，甚至忍耐朋友的不公和无礼。

一帮朋友在一起吃饭，一朋友将一碗热汤弄翻，洒了旁边一位朋友一身，他连忙道歉，说是不小心造成的，岂知旁边的朋友没容他说完，便对他说："烫到你了吗?"

这一句颇关心友人的反问，其实更胜过他说没关系。那只是一种容忍，而这句反问则让他由被动的忍转为主动的关心。倘若，你被弄了一身汤，你只是皱皱眉头，尽管一个小动作，给朋友的感觉也会不对劲，他也会道歉，也知道他的失误，但你的这个动作，会让他感觉到不对，且不说你埋怨他几句。

假如一个朋友误解了你，当时他正在气头上，那么你最好不要去辩解，即使他口不择言，你也要学会原谅他。事后，当他知道真相时，他自然会对此表示歉意。活在世上，本来事情就千头万绪，又何必再为一些小事徒增烦恼呢?有些事，最终会让朋友明白你是无过的，那么，你最好跳出三界之外，忍一时风平浪静。

□掩饰好你的情感

常言说，"越老实的人越会吃亏"，我觉得这句话颇有道理，不过，各位先别误会，我并不是要大家都学会欺瞒别人，只是我认为在待人接物方面，不能太过直接，有时亦需使用称为"折中"的"谎言"。

如在赌场，不管自己手气好不好，丝毫都不改变脸上的"一贯表情"，让人察不出自己的心思，当有人探问："不错吧?"不妨脸带笑容说："输惨了!"当有人问："你拿到不好的牌子了?"你又是脸露微笑答道："哦，可以这么说。"完全不表露自己内心的情绪，越是这样表现，你越能获得"胜运"，此即"折中"的效用。

第17节：第二章 耐住性子做人做事(7)

又如，两个生意人碰面时，彼此均会客气地问道："如何，最近生意好吗?"而一方即使生意兴隆，也会以忧郁的口吻回答："唉，闲得发慌了!"假如生意正值不顺利，他也会一派轻松的模样回答说："托您的福，生意很顺利。"但这种方法常被人一眼识穿，所以，有时我会在无关紧要的情况下说些老实话，以使对方无法了解实况，这也是"折中"的做法。

做人与做生意、买股票或赌博一样，就某种意义而言是彼此间的心理战，如果暴露出自己的弱点，对方就会趁虚而入。因此，包括自己的心境、资金的周转，以及员工资料在内都要设法不让对方知道，这是"折中"的要点，亦可谓成功的诀窍。

□远离情绪的旋涡

当我们在办公室面对忙碌的事务和繁杂的人际关系变得烦躁，或是觉得自己受到委屈和伤害时，自己的情绪时常会变坏。这也在所难免，但如果因此发怒，过于激动，其后果就很不好了。一是使自己与他人的关系因过分的摩擦而陷入了僵局，自己的形象分也大打折扣；二是带有情绪去处理问题，只会把事情弄得更糟，日后难以收拾。

虽然我们的情绪和性格有很大的关系，但并不是不可改变的。只要我们常常提醒自己注意克制，就完全可能让自己远离情绪的旋涡，保持良好的心态，从而得当地处理好办公室里的事务和人际关系。以下几点不妨供你参考。

1．不要带着情绪的尾巴去上班

我们观察一下身边的上班族，不难看到有些人一上班就情绪不佳，要么稍不留神就发起脾气，要么做事时老是出差错。他们可能在家时与配偶发生争执，或是在上班途中遇到了不顺心的事，甚至是因为碰上了不幸的事。但不论出于哪一种原因，如果经常这样，就会给自己带来很多负面的影响。

因为，带着情绪上班，自己变得心烦气躁，对别人也成了一种负担。这样不仅工作效率不佳，而且把自己在他人心目中的形象给毁了，可谓是大大掉价了，谁还会把重任交给一个情绪无常的人?

所以，无论我们在自己的生活中碰上了什么不如意的事，即使是身陷苦海，也不要把情绪带到办公室里去。而要将它弃掷于门外，及时调整好自己的心态，进入正常的工作状态，以公事公办为原则，做好自己本职的工作。

2．学会冷却自己的情绪

假如你在上班时意识到自己情绪不好，就要宣泄甚至是要爆发出来时，一定要告诫自己千万不可失控，而要想法子冷却自己的情绪，暂时将它们放在一边，先去处理手头的公事，过几天自然会冷静下来，然后再做分析，找出解决问题的办法。即使是遇到令人生气的事，也不要让自己当场发作，切勿向对方大发脾气。

在这些情况下，不妨用这么几种方式，比如命令自己脸上挂着微笑，因为笑脸可以将你的情绪隐藏起来，或者上洗手间或其他地方一趟，待理智占上风能冷却自己的情绪时再返回。假如你没有这份涵养，或者是走不开，那就强迫自己坐下来，喝几杯水，也能起到控制情绪的作用。

3．从积极思考的角度去看待问题

大凡我们有情绪，是因为觉得自己受了委屈或是被伤害，认为错在他人。所以要把怨气发泄出来，我们是不是能变换一下角度，从比较有益的方面去想，比如碰上对方是性格暴躁、不明事理的人，你不妨心里想对方常常如此，整天让自己生活在不愉快之中，是多么不幸，让人同情，那你难道还像他一样闹情绪吗?

若是遇上了不公平的事，是否想一想能不能以妥当的方式来解决问题?有些一时失去的固然让人可惜，但你通过其他途径也许会得到更多的东西。俗话说："条条道路通罗马"，要相信任何问题总能找到解决的办法，只不过要看时机，但宣泄情绪却只能是一条绝路。一旦从

积极的角度去思考你所遇上的事情，你就会使自己重新振奋起来，也变得富有同情心，而这正是处理好人际关系、做好工作的良好基础。

4．把焦点集中在解决问题的办法上

第18节：第二章 耐住性子做人做事(8)

一旦遇到会让你生气、引发情绪波动的事情时，我们不要把焦点放在谁是谁非这上面，也不要以为发发脾气就能了事，更没必要为此耿耿于怀，这样只会使自己的情绪变得更为糟糕，无济于事。

最好的办法是把焦点放在解决问题上面，就事论事，别的只是枝节问题。争取经过你的努力使问题得到妥善的解决，这样更有助于消除负面的影响。在我们工作过程中，引发情绪的事会有很多，所以有必要提醒自己多注意培养这方面的能力，从而远离情绪的旋涡。

5．专心投入自己的工作

许多行为专家一致认为最好的办法就是专心投入自己的工作，并且喜欢自己做的事。试想当你全心全意忙于工作时，只想着怎样做好，又哪有空闲滋生或去理睬情绪这东西。

所以，如果你不想让坏情绪纠缠住，影响了自己的前程，最好的办法无疑是增强自己的敬业精神与工作责任感。

□不要成为感情的奴隶

每个人都有七情六欲，感情是人类特质的一种思维，它既浅薄又深厚，既纯真又费解。它像一只无形的手，不时地在左右着你对各种事情的处理。但是，一个真正有理智的人是不会轻易地让感情控制住自己的，他在处理事情的时候绝不会感情用事，而缺乏冷静的思考。

人都有感情，但感情的表现绝不是体现在感情用事上，如果那样的话，许多事情你将后悔莫及。

在莎士比亚著名的戏剧《奥赛罗》当中，男主人公奥赛罗就是由于缺乏理智，感情用事，一味地轻信小人伊阿古的谗言，而亲手杀死了自己心爱的妻子苔丝狄蒙娜。当事情真相大白之后，奥赛罗终于明白是自己冤枉了妻子，后悔不迭，最终以自杀来向妻子谢罪。这当然是艺术而不是现实生活，但谁也不能否认现实生活中存在着这样的悲剧。

即使是今天的社会，也还在不断发生着同样的悲剧。有许多夫妻不和，一方偏听偏信，不冷静思考，脑袋一热，便感情用事，最终酿成悲剧，而后又追悔莫及。

感情用事表现在多方面。在工作上，特别是一些搞政治工作的人、搞人事工作的人，更容易犯这个毛病。他们遇事很容易凭主观、凭自己的直觉去判断、处理问题，而不是理智、冷静地去分析，然后找解决的办法。在学习上有时也容易犯感情用事这个毛病，特别是在考试过程中，有的学生由于紧张，头脑不冷静，往往考虑欠周全，感情一上来便像脱缰的野马，实际上与正确早已相差甚远。

所以，我们说遇事，不管是大事还是小事，千万要冷静、切不可感情用事。感情用事的人大多是因为遇事欠冷静。实际上，遇事冷静地考虑一下，可能会找到更好的解决办法，效果通常是好的。比如，当你的朋友因为某个问题与你争吵起来，你可能很有理由，但你的朋友却不讲理，且与你步步相逼，这时你很可能压抑不住自己，想动手。如果这时你强制自己冷静一下，控制住自己的感情，或是暂时避开一会儿，(这绝不是你弱)等对方也平静下来，再与他讲道理，那么你既可以不失去这个朋友，而且还可以表现出你的大度。相反，假如你控制不住自己，对朋友大打出手，失去朋友不说，你还可能酿成恶果，得不偿失。

当然，我们说遇事要冷静，并不等于做事犹犹豫豫，毫不果断。遇事冷静只是做事前的充分准备，而且冷静需要的时间并不长，可能只是几分钟或几秒钟的时间，但这短短的几分钟或几秒钟可能会帮助你更好地解决问题。可以这样说，经常进行理智地思考，遇事冷静，不但不会延误时机，相反会培养你的果断力，在关键时刻，紧急关头能够当机立断，正确地处理问题。

人的感情是很复杂的，而且并非很容易就能掌握，这就更需要我们自己提高理智，用理智来控制感情，把握感情的流向。感情是流动的，但有时候让它安详宁静一会儿也是很必要的。让感情平静下来，

在宁静中回味一下，思索一下，只有这样你才不至于在人生的路上枉自宣泄。因为情感作为一种超自然能量，它既有源且有限，假如你超越理智无限度宣泄，不懂得控制自己，那么你的感情早晚也会枯竭的，而变成一个感情缺乏的人，那时你后悔也晚了。

第19节：第二章 耐住性子做人做事(9)

人的感情就像笼罩在人的外表的一团七色云雾，不懂得保护自己的感情，不珍惜它，遇事全凭感情，那么你会逐渐变得丑陋而且干枯，缺乏光彩。

感情用事者多是感情不成熟的人。也许有人会说，"感情也会成熟吗?"是的，人的感情也像果实一样，有一个成熟的过程。感情成熟的人相应就很有理智，能够控制自己的感情，而绝不会感情用事。所以我们应该注意培养自己的感情，让它逐步成熟起来。

那么，什么样的人才算感情成熟的人呢?记得有一篇文章曾经列举了六个方面，我们不妨借鉴其中的某些方面："首先，感情成熟的人并不以幻想作自我陶醉，能面对现实，勇于接受挑战；对前途不过分乐观或悲观，均持审慎的态度，不凭直觉，悉依实际，因而有良好的判断。其次，感情成熟的人，没有孩提时代的依赖，能自觉自爱，自立自强，每遇困难，自谋解决，不求他人的同情与怜悯。因为性情恬逸，所以得失两忘。享得繁华，耐得寂寞。再次，感情成熟的人，能冷静地支付运用感情，也能有效地控制其升华，因此他(她)的感情，被人称作像陈年的花雕(著名的绍兴黄酒)，是那么清醇馥郁，又如经霜的寒梅，是那么冷艳芬芳……"这虽然不能全面地概括感情成熟的人，但用于一般衡量自己的标准，还是适用的。

人生有许多阻碍我们的事物，人生也是很坎坷的，如果我们的感情还很幼稚，那么为人处事，成就事业，就很难获得成功。当然，感情的成熟需要一个过程，它是人的感情经历，生活经验，人生观，价值观，幸福观的具体体现。同时它又与个人气质、心理、修养有关。因此，从现实的角度讲，不管是年轻人还是老年人，不管是从事什么样职业的人，都应该努力培养自己的感情，因为那样会使你的家庭更幸福，事业更辉煌。切忌做感情的奴隶，努力做一个感情成熟的人!

□ 保持清醒的头脑

在任何环境、任何情形之下，保持着一个清楚的头脑；在人家失掉镇静时保持着镇静；在旁人都在做愚蠢可笑的事时，仍保持一个正确的判断。能够这样做的人，总是具有相当的稳定力，是一种平衡而能自制的人。

容易头脑模糊的人，面临突发事件，或一受到重大的压力，就要张皇失措。这样的人是一个弱者，是不足付以重任的。

在别人束手无策时知道怎样想办法的人，在别人混乱时仍然镇静的人，在大责任搁在肩上、大压力加在身上不会慌张混乱的人，才到处为人欢迎，为人重视。

在各机关中，常常有这样一个人，其人在各方面的能力或许还不及别的职员，但反而会突然升上重要的位置。因为雇主的眼光，并不在意这个职员的"才华"，却注意着头脑清醒、理智健全、判断力正确的人。他最需要的是那种头脑清晰、实事求是，不但能空想，且能真正做事的人，所以他往往忽略那些大学毕业生、学者与天才。他知道，他的业务之安全、机关之柱石，就系于那些有正确的判断力、有健全的理智的职员。

头脑清晰、精神平衡的人的特征，就是不因环境情形之变更而有所改变。金钱的损失、事业的失败、忧苦与艰难，都不足以破坏他的精神的平衡，因为他是有主见的。他也不会小有成功、小有顺利而傲慢自满起来。

不管处在何种环境之下，有一件事是每个人都可以做到的，这就是脚踏实地，即使跌倒也可立刻站起来，而不致失去平衡；我们应该在别人都慌张忙乱的时候，仍能镇定如常、思虑周详。这能给予我们以很大的力量，并在社会里占重要的地位，因为唯有头脑清楚的人，能在惊涛骇浪中平稳地驾驶船只的人，才是社会大众愿意付以重任、委以大事的人。动摇的人、犹豫的人、没有自信的人，临到难关就要倾跌、遇到灾害就要倒地的人，只是一个不经风雨的人，像年幼胆小的姑娘一样，只能在风平浪静之日驾驶扁舟。

冰山在任何情形之下，都不失其恬静与平衡，真是我们的一个绝好榜样!不管狂风吹打得怎样厉害，不管巨浪冲击得怎样猛烈，它从不会动摇、从不会颠簸、从不会显出一丝受震荡的迹象，因为它的八分之七的巨大的体积，是没在水面之下。它的巨大的体积平稳地藏在海洋之中，非惊涛骇浪之势力所能及。这种水面下的巨大的隐藏力，这种伟大的"运动量"使得暴露在水面的一部分冰山，可以不畏任何风浪。

第20节：第二章 耐住性子做人做事(10)

精神的平衡，往往代表着"力量"，因为精神的平衡是精神和谐的结果。片面发展的头脑，不管其在某一特殊方面是怎样的发达，永远不会是平衡的头脑。一棵树，假若将其全部的汁液，输送给仅仅一条巨枝，而使其他部分枯萎至死，它就决不能成为一棵繁茂的大树。

理智健全、头脑清楚的人是不多见的。他们常常是"供不应求"。我们常可看到，连许多有本领的人，在多方面的能力很强的人，也会做出种种不可解的、愚不可及的事情。他们的不健全的判断、不清楚的头脑，常常阻碍了他们的前程，像流过高低不平的区域中的江水，后波每为前浪打回，所以不得前进一样。

头脑不清晰、判断不健全，这种不良声誉，会使得别人不敢信任你，因此是大有害于你的前程的。

假如你要得到他人"头脑清晰"的承认和称许，你必须真的努力去做一个头脑清晰的人。大部分人做事，特别在做小事时，往往是敷衍了事。他们自己也知道，他们不曾竭尽全力，而所做出来的结果，也不可能尽善尽美，然而他们还是在用这种做法。这种行为，往往减损我们成为头脑清晰的人的可能性。

毛病就在我们大多数人，总是做出二等三等的判断，而不想努力去做出头等的判断。这一切都是因为前者省力、容易得多。

大多数的人都是天性怠惰的，我们总喜欢逃避不愉快的艰难的工作。我们不喜欢做那些妨碍我们的安逸、不合我们的情趣，却足以烦恼我们的事情。

假如你能常常强迫自己去做你那些应该做的事，而且竭尽你的全力去做，不去听从你的怕事贪安的惰性，那么你的品格、你的判断力，必会大大增进。你自然会被人承认，称许为头脑清晰、判断健全的人了。

□ 不必心烦意乱

"烦"，本不是什么新的情绪。不开心的烦恼，不舒心时的烦闷，对每个人而言，早已是司空见惯的平常事。但是"旧烦"与"新烦"之间，还是大不相同，过去人们"烦"的时候是找知心朋友诉诉苦、解解闷，今天"烦"的人们不仅仅"烦"，而且不"耐烦"，在不开心、不舒服的同时，他们不安心、不静心；他们不只是烦恼、烦闷，而且烦躁。对他们而言，与其说"烦"是一种有待完全摆脱的消极情绪，不如说"烦"是一种有几分无奈也有几分得意的生存状态和生活方式。过去的人，有烦恼时会从前台退到后台，跟人们躲得远远的，不想让人看见；如今的"烦"，人们却穿着自己的文化衫、唱着自己的流行曲，招摇过市，要让人们躲得远远的来看他们。"别理我"一语，只不过是掩耳盗铃般的一个舞台道具。

"新烦"的最大特点在于其躁动不安。这是一种心比天高的追求、跃跃欲试的冲动、得不到满足的苦闷交织在一起，从而导致的亢奋、紧张、急躁的焦虑。这种情绪是充满机会又充满挑战的变革时代的必然产物。

现实生活中充满了各种机会，个人发展有了相当的自由，这一切刺激起人们的成就欲望和积极性，很多人都希望自己有一番大的作为。但是，机会与自由并不意味着成功，每一个机会，事实上都是一种挑战。同时，选择一种机会必须以放弃另外一些机会为代价。虽然社会为了个体发展提供了多种多样的可能性，但具体到每一个人的身上，其发展的可能性是很有限的，这就需要我们正确地理解、选择和把握机会。但是，不少人并不理解机会的全部真实含义，他们什么都想要，却对什么都不作踏实的准备，表现出强烈的投机心理。

可惜的是，一些投机者在受挫之后，并不吸取教训，不反省自己的失误，不去弥补自己见识、能力和毅力上的不足，而是或者心烦意乱，继续在精彩与无奈的循环中挣扎，或者愤愤不平，责怪社会的不公平与命运的不济，有些人甚至以一种"输红了眼"的面目出现，破罐破摔。

当然，当代的"烦人"并不都是投机者。一些人的"烦"是一种现代文明病，是抒情的思想、浪漫的梦幻和温和的心境被无情的、变化的现实打碎之后，而产生的一种愤世嫉俗、走投无路的情绪状态。这种人无法控制自我，心绪不宁，因而难以成事。

第21节：第二章 耐住性子做人做事(11)

无论做什么事，心烦意乱之下是难有所作为的。为了不烦，我们还得"耐烦"一些，静下心来，正确地认识自己，冷静地把握机会，以长远的眼光选择适合自己的目标和道路。只有如此，我们才能踏踏实实地做好每一件事，成就自己的事业。

□ 驾驭好自己的脾气

有一位女同学，相当害羞，说话总是细声细气的，要是人家多看她两眼，她就会羞得满脸通红，手足无措。可是有一次，她却发了一场很大的脾气。

那一天，放学后她搭公车回家，由于是下班下课时间，乘车的人很多，公共汽车挤得满满的，她很幸运地占了一个座位。在一处车站停车时，上来了一位抱着小孩子的老太婆，她连忙站起来让座。没想到站在她后面的一个壮汉，竟然毫不客气地一屁股坐下去，还抽着烟斗，那位老太婆望了他一眼，不敢哼声。

她可脾气大了，厉声对那男子说："起来!不知礼让的家伙，这是我让给那位老太太坐的，你这么健壮，就算是站一会儿，有什么关系呢!"说得声色俱厉，整个车厢的人眼光都投向她。

像她这样温和柔顺的姑娘，一遇到不合理的事情时，也禁不住会大发脾气，何况是普通人呢?

所以说，每个人都有愤怒的情绪，每个人都有愤怒的时候，一发起怒来，常会演成燎原的大火，使我们变成另一个人。

愤怒是一种激烈情绪的表现，是一件坏事，也是一件好事，问题在于如何去利用它，操纵它。

这里，我要特别告诫年少气盛的青年小伙子们，千万要控制自己愤怒的情绪。遇到些狡猾的人，常常会故意激怒你，使你完全陷于被动的境地，处处挨打!

你看看这个故事!

在证券交易所里，詹姆斯是个最善于激怒对方的人。他炒卖股票时，如果碰上对手，就马上设法激怒人家，使对方失去理智。有一次，他看到一家大纺织厂的股票将会上涨，就准备大量购入。可是他碰到劲敌了。亨利也是个有眼光的人，他看中了这家纺织厂的股票，也准备大量购入。这一来，自然而然地形成两个壁垒分明的阵营，都在抢购同一家股票。

股票价格由20元上涨至35元，在两班人马大量地抢购下，眼看还可以继续上涨。

詹姆斯看到股票涨到37元时，突然抛售出3万股。亨利不明白对方突然抛售的原因，就采取观望的态度。于是情势大变，股票迅速下跌，低到与原来价格一般。这时，詹姆斯异军突起，马上购入20万股，价钱马上又飞涨起来!

气得亨利大发脾气!

这一发脾气，阵脚便乱了，马上败在詹姆斯的手下了。

詹姆斯先生骄傲地笑道："我最喜欢看到人们大发脾气。他们一发脾气，就松了劲，乱了阵脚，使自己陷入绝境。"

所以，无论在什么场合，首先要牢牢记住一个原则：

"不要轻易地给别人激怒"。

不要给人家激怒，有一个好办法，这是美国总统马可利曾经使用过的。请看他冷静的工夫!

想不到吧!马可利总统是个脾气大得不得了的人，一遇到不如意的小事情，往往会大发脾气，扯发、捶胸、顿足、狂叫，甚至还会摔东西哩!

可是，他却是个善于操纵脾气的人，任何人都很难激怒他!

有一回，他委任一个人出任税务局长，遇到议员们群起反对。反对党的议员们，还组成一个小集团，当面质问他凭什么理由，做出这样的决定。在这些议员中，有一个脾气很大的家伙，他一见到马可利

总统的面，不由分说地破口大骂，最最难听的话也出口了。他的政敌以为这么一搞，一定使得总统暴跳如雷，有一场好戏可看了!

但是，出乎意料地，总统却微笑地默然不语，任凭那位议员大发脾气。

看到总统这般和颜悦色，那位议员反而觉得难为情起来，觉得自己身为议员实在也太失仪了。

等他发完脾气之后，总统耐心地向他解释"为什么委任某人为税务局长"的理由，那位议员奇迹般地不断点头称是，认为总统的决定完全正确!

第22节：第三章 开开心心做人做事(1)

马可利总统利用了那议员的愤怒情绪，把他征服了!

这可以说是一个大政治家风度!

朋友们，学学马可利总统：别人发怒的时候，保持冷静；别人用尖酸刻薄的话语来嘲笑我们的时候，装作没有听到；别人用狡猾的手段来激怒我们的时候，如同置身事外，对于这些卑劣的手段，毫无感觉。

或许，你认为这样"忍气吞声"，岂不使每个人都变成了唯唯诺诺的庸才，会为一般的人看不起。

但是，说起来容易，做起来甚是艰难的"忍气吞声"，有时会产生巧妙无穷的效果。

如果你懂得了矛盾规律，就会知道，一件事在某种情形下看起来是坏事，但却随时可变成好事哩!

君不见叱咤风云一时的德国铁血宰相俾斯麦，他念小学时，成绩极差，遭到退学的处分，但他从此忍气吞声，潜心自修，成为一个军事天才，战场上所向无敌，这就是由坏而好的矛盾规律的明证，也是愤怒之下忍气吞声的结果。

由此看来，只有聪明的人，才会领悟到忍气吞声的奥妙，只要你能善于利用愤怒情绪，善于运用"忍气吞声"，随时会获得意想不到的益处!

第三章 开开心心做人做事

乐观会给生命注入一份活力与生气，使人从痛苦、贫困、难堪的处境中超脱出来，乐观是生命保鲜的最佳良药。

□ 训练自己放轻松

"放轻松，其实每个人都会心痛……洒脱不会永远出现在你的天空……放轻松，放轻松……"

许多人都熟悉这首歌，也传唱这首旋律轻松的歌曲。但若被问及"放轻松的意义何在"和"怎样放轻松"时，却少有人能够轻轻松松地说明白其中的道理。在生活节奏日趋加快的今天，备感压力的现代人多渴望自己能够在紧张繁忙的学习、工作中松弛身心、减轻压力!而事实上却没有多少人能够如愿以偿，大多数人依然为生活所累，终日疲惫，困惑不已。人们欲松弛身心而不可得，因为他们没有深入思考过应该怎样放松自己。

如果问及同事或亲友他们对松弛身心含义的理解时，你得到的答案多半如出一辙，他们会下定义如是说："松弛身心是人们计划中将来某一天(开始)要做的事情，比如你可以在假期里履行你的计划，到时候你可以到海滨度假，躺在吊床上乘凉、临风微摆；当你退休后，你就已经做完了所有的工作，那时可选择的余地就更大了，打牌、看书、逛街或外出旅游……"可见，人们对如何松弛身心的看法都很具体，遗憾的是不全面--而且有些片面。想想看，在繁忙的工作生活中，你能有几天假期把自己挂在吊床上吹风，尽情地放松自己?而等到退休时，你已青春不再，时间、精力都不允许你去补偿自己年富力强时放弃的缤纷色彩了。也就是说，等到假期或是退休才想到该放松放松自己，意味着人们在其生活中的大部分时间里，甘愿承受紧张匆忙和焦躁不安的压力，而非常可惜的是，这大部分的时间又正是每一个人生命中最有价值的部分!正如本书前文所言：生活不是紧急事件，我们每一天都应该调整好自我状态，在学习、工作之余应努力放松自己，不可让疲惫的感觉浪费生命。

能否做到从每天紧张繁忙的学习、工作中挤时间给自己一点放松的闲暇，是很考验一个人的心理素质的。因为做到这一步，就要不管时间有多紧迫、任务有多繁重，只要感觉到效率开始下降，精力不再集中而需休息调整时，你就得暂停工作并及时转入放松状态。事实上，许多人在大考临近时是绝不肯每天分出一小时的时间来读小说、逛街或看电视的。他们总认为"现在一刻也不能放松!等挨过了这一

阵，再去睡他一天一夜!"其实，每天有规律地做到张弛有度，我们不仅不会浪费时间，而且还可以节约时间。记住，那种期待到了将来的某一时刻才开始放松自己的计划是不可取的!如果你现在需要放松，你就现在开始放松自己。谦和轻松的心态有助于激发潜能，最大可能地提高你的工作效率。只有时常保持一种平和轻松的心理，你才能事有所成，走向成功。要知道，创造力源于轻松和谐的思维；紧张忙乱的情绪只能给我们的事情添乱。可以想象，当年贝尔一定是神色自若、笑容可掬地试验成功地球上第一台电话机的；而陈景润成功证明哥德巴赫猜想时肯定不是满头大汗的样子。有位作家向别人介绍经验时说："当我感到紧张，压力大的时候，我就不会试图写哪怕一个字；但等我恢复了轻松平和的状态后，我笔下的文章就源源不断地产生了。"我们不妨向他学习。

第23节：第三章 开开心心做人做事(2)

要使生活真的做到"放轻松"，你就必须训练自己自如应对生活琐事的能力。生活由一出出剧组成，有喜剧、有悲剧、有闹剧……你必须具备化悲为喜、严防乐极生悲的意识，才能随时保持一份轻松平和的心态，凭着这份稳健的自信去闯荡人生旅途的风浪。这种处变不惊的人格力量来自于你一次又一次积极的自我暗示--一种生活充满仁爱和耐力的自信，它始终使你能够正确选择对待生活的态度，有了这种积极的自我意识，你就可以学会如何去思考人生，并能够结合实际环境创造出新的生活方式。实践中，你自主的选择必将赋予你一个更加轻松愉悦的自我。

□相信好日子就要来到

记得西班牙小说家塞万提斯笔下的悲剧人物--唐·吉诃德吗?一位令人愉快的绅士，他读过许多穿盔甲的英勇骑士的故事，因而，他将自己幻想为其中之一--戴着生锈的盔甲，骑着瘦马，出发去冒险，寻求浪漫的生活。

可怜的唐·吉诃德，他将风车误以为旋转的怪物，而大肆攻击；幻想羊群是一支敌人的军队。好一个疯狂的武士!在他的幻想世界中，他是极为真挚的。可悲的是，他全盘错了。他根本看不见事实真相，最糟的是，他连自己是谁都不清楚!

世界上有许多人都过得不快乐，虽然，他们热切地冒险去征服世界，但是每件事情都出差错，他们看不出真正的原因。其实，世界本无错误，是我们的看法错误。我们对它的看法有错误时，我们的情绪也不对劲了!我们常误以为别人有伤害我们的力量，因此害怕别人。其实，他们没有这种力量。例如，当我们找不到工作时，会气愤地攻击社会制度--因为我们内心感到不安全，我们内心感到不平衡。殊不知，不安全感、不平衡感是基于自我受到伤害，而非工作问题、就业问题、贫富悬殊问题，只要我们愿意花一点精力，总会解决的。我们

沉默，因而整日喋喋不休，整日转个不停，希望能驱逐沉默的恐惧，然而，我们却不知道解除沉默的恐惧之道是：面对它，迎接它!

唐·吉诃德不知道自己是谁，恐惧自己没有价值，因此，他把自己圈入幻想的图画中、想象中，他是英勇的骑士、情圣和大胆的冒险家，但是当幻想与现实抵触时，他只有掉下马背。

如果他仔细观察，就会惊奇地发现，在我们的日常生活中，能够体验到欢悦的人，实在是太少了，就说你自己吧，你是否注意到：自己是一座充满青春活力和色彩绚丽的极乐岛呢?还是埋头为旁边的小草伤神呢?你在雨后呼吸到清新的空气时，是现出微笑呢?还是两眼盯着道路上的泥泞?当你走过一面镜子，无意中看到自己的影像时，你看到的自己是一副喜色还是一副愁容呢?

保持欢快、乐观的态度，是取得成功的关键。同样，一件事情常常既可以说成是"好事"，也可以说成是"坏事"，既可以说成是"幸事"，也可以说成是"倒霉事"。到底如何看待，一般都取决于个人习惯同什么相比而言，而不在于实际上发生的事情本身。

你对于现实抱什么样的观念，会给你的思想方法和行为举止涂上色彩。你心目中的现实是怎样的一种结构，是你自己设计和铸造出来的。

对自己的生活道路起主要影响作用的力量是你自己。如果你认准了什么事情都在糟下去，你就会不知不觉地给自己造成一些不愉快的环境，一旦你觉得厄运即将临头，你就会做出一些起消极作用的事情，使你的预言真的应验。

反之，如果你把内心的思想和言谈话语都引导到奋发鼓劲的念头和看法上去，你就会打开一条积极的思路，于是，你讲的话也就同你的乐观情绪比较一致起来。如果你相信今天会过得好，而且明天会过得更好，你就会往好处去做，很注意把日子过好。你将要把自己的预言变成为现实。

几百年前的圣经里就讲过积极态度的重要意义："你若能信，在信的人，凡事都能。"即是说只要你相信，对于相信的人来说，什么事情都是可能的。不幸的是，我们很少有人记得以前发生过的好事，也很少有人"相信"将来会发生什么好事。

第24节：第三章 开开心心做人做事(3)

□向乐观积极的人学习

乐观主义与悲观主义，两者正好具备了相反的优点与缺点。乐观的人在行动上比较积极，但往往低估了实际上的困难，所以有时会在危险的路上碰到意外。相反地，悲观的人过于慎重，容易错失良机。总之，将两者适度混合，就能达到理想境界。

实际上，乐观主义与悲观主义不仅对未来的看法截然不同，对自己与他人也采取不同的态度。

如前所述，悲观的人对未来抱持否定的看法。他对任何事情总是作最坏的预测，在观察人的时候，他总是看到本质恶劣的一面、满肚子自私自利的动机。对悲观的人而言，社会是由一群狡猾、颓废和邪恶的人组成，他们总是想利用周遭的事物为自己牟利。这群人既无法信赖，也不值得对其伸出援手。

对悲观的人谈起任何计划，他马上就会提出一连串有关这个计划的麻烦与障碍。而且他还会告诉你，即使圆满达成目的，最后只会尝到苦涩、幻灭与屈辱。经这么一说，他大概会立刻魂飞魄散、对自己的致富计划全身无力了吧。

悲观的人拥有近乎异常的传染力。如果某天早晨，偶然在路上碰到他，他会立即将消极的态度与无力感传染给你。我们每个人的内心都有一种期待被唤醒、引诱的"倾向"。悲观的人能够巧妙地掳获这种"倾向"，借此实现其目的。

我们内心的"倾向"包括：第一，对未来的不定与恐惧；第二，我们与生俱来的怠惰，希望躲在自己的壳里不要动。事实上悲观者的本质就是怠惰。他不愿努力适应新的事物，也不愿改变习惯。无论起床、用餐，以及度周末的方式，都要依照固定的模式进行。

一般而言，悲观者是吝啬的。他认为既然每个人都那么贪婪、堕落，而且千方百计想占人便宜，自己又为什么必须宽以待人呢?他常常

深怀嫉妒，只要听他说话就知道了。

相形之下，乐观者单纯、朴实多了。他容易信赖别人，也愿意涉入险境。但他也能察觉别人的恶意或缺点，只是他不愿将之视为障碍而犹豫不前。他相信每个人都有优点，并努力唤醒别人的优点。

悲观者躲在自己的壳里面，甚至不愿听取别人的意见，认为别人都具有危险性。相反地，乐观者关心别人，让别人畅所欲言，给别人时间，观察对方的所作所为。如此便能够了解每个人的长处、优点，因而得以团结、领导众人，共同朝某个目标迈进。卓越的组织者、优秀的企业家，都必须具备这种特质。

此外，乐观者也比较容易克服困难。因为他会积极寻找新的解决方法，在很短的时间内就把不利的条件转变成有利的条件。悲观者则会因为一下子就看到困难而心生畏惧、退缩不前。其实在很多情况下，只需要一点想象力，情况就会完全改观。

□ 做人就是苦中作乐

乐观会给生命注入一份活力与生气，使人从痛苦、贫困、难堪的处境中超脱出来，乐观是生命保鲜的最佳良药。

一位年逾七旬的诗人，他告诉我这一生他有很多年轻貌美的异性朋友，她们都是些活泼天真可爱的姑娘。在他的保留相册中，我阅读到一张张青春无邪的微笑，就像置身在大自然的鲜花绿草之中。

"在逆境中，是她们告慰了我们这颗行将衰老和绝望的灵魂。"老诗人鹤发童颜，目光中闪着睿智的光。"我对她们的迷恋是一种圣徒对自然天性的崇拜，是对虚伪人生的逃避，是对衰老与死亡的抗拒。"

苦中作乐不是自我麻痹，不是消极退却。如果大家都不那么锋芒太露、以牙还牙，多一些理解、尊重，世界也就不会被扭曲。流沙河曾赠诗一句多少让人感到"麻醉"："我们将平分欢乐与忧愁，在眉间看出对方的心事……"

"欢乐的贫困是件美事!"我们都能感谢伊壁鸠鲁老先生说出了这样一句光辉灿烂的话来!

一个人是可以既征服着困难，又生活得很快乐的。有人曾经问过一些饱受磨难的人是否总是感到很痛苦和悲伤，有的人答道："不是的，倒是很快乐的，甚至今天我还有时因回忆它而快乐。"为什么呢?这是因为他从心理上战胜了磨难，他从磨难中得到了生活的启示，他为此而快乐。西贝尔认为：

第25节：第三章 开开心心做人做事(4)

（1）为今天，我要快乐。正如林肯所说的：大部分的人只要下定决心都能很快乐。

（2）为今天，我要让自己适应一切，而不能调整一切来适应我的欲望。

（3）为今天，我要让自己的身体更加健康。我要多运动，善加珍惜，不损伤它，不忽视它，使它能成为我争取成功的好基础。

（4）为今天，我要加强和提高我的思想。我要学一些我还没有的东西。我不要做一个胡思乱想的人。我要看一些需要认真思考、集中精力才能看的书。

（5）为今天，我要做三件事来锻炼我的意志，提高我的修养：为别人做一件好事；做两件我并不想做的事。

（6）为今天，我要做一个讨人喜欢的人。外表要装饰，衣着要得体，说话、行为文雅，不在乎别人毁誉，不挑剔别人的行为，不去干涉或是教训别人。

（7）为今天，我要试着只去考虑今天的事，不去妄想把一生的问题都在今天解决。因为我虽然可以一天工作12个小时，但如果一辈子这样去做，就会吓坏了我。

（8）为今天，我要照计划去做每一个钟点的事。也许我不会完全照着去做，但至少我可以免除两个缺点：过分仓促和犹豫不决。

（9）为今天，我要为自己留下安静的半点钟，轻松一番，并充满幻想。

（10）为今天，我要扫除恐惧。尤其是不要怕快乐。我要去欣赏美的一切，去爱，去相信我爱的那些人会爱我。在日常生活中，你常常会因为许多事情而引起无限感触。你常常白天一言不发地皱眉凝思，晚上莫名其妙地泪水洗面。究竟为什么?你自己也搞不清楚。直到有一天皱纹悄悄爬上眼角，你才顿然领悟到：自己过去之所以从未快

乐过，关键在于总把逝去的一切看得比实际情况更好；总把眼前发生的一切看得比事实更糟，总把未来的前景描绘得过分乐观。如此形成了恶性循环，于是便钻入"庸人自扰"的怪圈里了。

这里，不妨告诉你由忧愁转变为快乐的32字诀：

1．摒弃自卑、充满自信

每个人都有自卑感，当我们试图摆脱它时，便容易陷入好高骛远的境地，所以自卑往往是忧愁的总根源。一个快乐的人，并非完全没有自卑的时刻，而在于他能把握自卑，不轻易受它驱使，而是利用它为原动力，使自己过上丰富多彩的生活。悲观者说："蔷薇有刺。"而乐观者则说："刺里有蔷薇。"一个小小的语序之差，道出了忧愁和快乐的本质所在。

2．自娱自笑、自得其乐

当忧愁困扰你的时候，寻找一些理由来感谢自然的神奇和造化的伟大，你会感到一种难以言状的快乐溢满整个心胸。"啊，清新的空气，和馨的晚风，给我的躯体注入了伟大的生命之力!"你还可以精心挑选一些优美的抒情诗、抒情散文，大声朗诵，或配乐吟唱。

3．顺应自然、表露情感

在我们的生命中有许多特殊的片刻，也就是情感高涨的时刻，不要窒息感情，要表达出来。穿上自己喜欢的衣服，在大街上奔跑跳跃；拥抱一个从未拥抱过的朋友，由衷地祝福别人的成就；在球赛中大声欢呼呐喊；冲进滂沱大雨淋个痛快……总而言之，恢复你童年时可爱的品质--对什么都有反应，那么快乐就会很快降临你的身上。

4．潜心入静、宁神除烦

在三教九流的著作中，广为记载的气功、瑜伽等，已被心理学家、保健学家们从科学的角度进行研究，得到了"宁神除烦"的印证。潜心入静之时，人的生理机能处于有序状态，意念的引导，诀语的默诵，实际上起到了"心理反馈"的作用。

那么如何使自己更加乐观怡然呢?这里提出几点，愿意和大家共勉：

(1)乐观强制法。四下无人之时，不苟言笑的你可以强迫自己高兴起来，吹吹口哨哼哼歌，相信你会真的快乐起来。

哈佛大学心理学家威廉斯教授的意见："情感似乎指引着行动，但事实上，行动与情感是可以互相指引，同时并作的。因此，当你不快乐的时候，你可以挺起胸膛，强迫自己快乐起来。快乐并非来自外力，而是得自于内心的心境。要学会"控制自己的思维"。"

第26节：第三章 开开心心做人做事(5)

(2)保持精神的高贵气质。快乐与否并不在于你拥有什么财富。赚很多钱的人，有的可以笑口常开，也有的萎萎缩缩，愁眉苦脸，忧心忡忡。为什么会如此，答案是他们保持的心境不同。你要时时把自己想象成有才干，有利于社会，不为一切世俗(包括钱财)所囿的自由创造性人。这样，即使你是街头的补鞋匠，也会比好莱坞里月收入十万美金的名伶更快乐。

(3)快乐来自于发现与创造。推销怪杰巴赫有个有趣的建议：在你心目中确定一个你喜欢的目标，然后朝着目标勇往直前，不可稍移。当你把全部精力集中在你所喜欢的事业上时，在往后的岁月中，你会发现，你所渴望的机会，一个接一个你都掌握到了。这就像珊瑚静止于水中，而它所需要的微生物却不断送上门来。

对于一个有确定目标的人来说，一切使他烦恼之物都容易被解脱开来。

□不要被不良情绪所左右

你是否注意过自己的情绪?

当你精神振奋时，生活看来很美好：你觉得自己有着灿烂的前景，每一天都充满阳光，任何事情都不算太糟，各种问题都能轻松地得到解决；你的人际关系随和，与人交流轻松而愉快；如果遇到危机，你也能坦然面对并从容地寻求突破与解决的办法。

相反，当你情绪低落时，生活似乎就变得难以承受地严峻与冷酷：你觉得前途黯淡，并带着主观感情甚至用错误的眼光去看待周围的人和事，总感觉他们都附着丑恶的动机。你是被自己不良的情绪迷惑了。

人们很少意识到自己的状态，一直受着情绪支配，不良情绪往往来自巨大的压力。也许，就在早上，你还有着很好的心境：你深爱着你的妻子，庆幸着自己那份闲适的工作并对自己那辆简朴的小车表示

满意，你对前途很乐观，对过去也极为满意；可到了中午，你的心情发生变化了，于是生活似乎在转眼之间全变了样：你开始讨厌工作的无聊，不堪忍受妻子的唠叨，望着自己破旧的小车感到脸面无光。而且，你分明认为自己前途无望；假如被问及童年生活，你可能会告诉别人你那极为拮据困苦的生活，你甚至可能会把当时的霉运全归咎于你含辛茹苦的父母!

如此快速而戏剧性的转变是荒谬甚至可笑的，但在日常生活中，我们却惯于如此。低落的情绪使我们失去远见，眼前一切情况都显得格外令人着急，我们完全忘记了当自己情绪良好的时候，这些事情本来是多么美好。我们面对的是同一环境--伴侣、工作条件和小车，以及过去与未来，可由于我们不同的情绪，它们又无一相同。其实，问题在于我们不会调整自身消极的心绪，却一味任其左右自己的思维，宁愿相信自己的人生就是错误。我们几乎真的以为心情变糟的一二个小时以前，自己还生活于另一个世界呢!

当然，生活绝不会像你在心情很坏时所认为的那么令人沮丧。你应该随时探究自身心理，自我诊断不良状态，做到不为其所左右。别乱发脾气，说丧气话；仔细回想一下，"我当然感到沮丧(生气、受挫、压抑、失望)，因为我情绪不好"，这类认识多容易放纵你的偏激!你为什么不可以丢掉坏情绪呢?你应该做到"不以物喜，不以己悲"，随时调整心态，给自己一个好心情。

当你又一次因为什么事而"准备"不高兴时，马上提醒自己："把它看简单点吧，这是不可避免的情况，把它放在一边，时间会冲淡它的。"这样，等事情过后，你也就不会"耿耿于怀"了，何必去钻那牛角尖?在美国有这样一个故事，或许会对你有所启发：有一个卖花的老太太，衣着相当破旧，身体看上去也很虚弱，但却满脸喜悦。一位买花人对她说："你看起来很高兴。"她说："为什么不呢?一切都这么美好。"买花人又说："你很能承受烦恼。"她说："耶稣在星期五被钉在十字架上的时候，那是全世界最糟糕的一天，可三天后就是复活节。

因此，当我遇到不幸时，就会等待三天--三天之后一切就恢复正常了。"所以，经常想想，"它很快就会过去"，"它"就真的不会困扰你了。

第27节：第三章 开开心心做人做事(6)

心情好时要感谢生活，心绪坏时要从容平淡一些。真正读懂生活后，你会拥有一份清醒的判断。

□原谅自己的小缺陷

有一个故事也许能让我们有所感触，有一个人对自己坎坷的命运实在不堪重负，于是祈求上帝改变自己的命运。上帝对他承诺："如果你在世间找到一位对自己命运心满意足的人，你的厄运即可结束。"于是此人开始了寻找的历程。一天，他来到皇宫，询问高贵的天子是否对自己的命运满意，天子叹息道："我虽贵为国君，却日日寝食不安，时刻担心自己的王位能否长久，忧虑国家能否长治久安，还不如一个快活的流浪汉!"这人又去询问在阳光下晒着太阳的流浪人是否对自己的命运满意，流浪人哈哈大笑："你在开玩笑吧?我一天到晚食不果腹，怎么可能对自己的命运满意呢?"就这样，他走遍了世界的每个地方，被访问之人说到自己的命运竟无一不摇头叹息，口头怨言。这人终有所悟，不再抱怨生活。说也奇怪，从此他的命运竟一帆风顺起来。

迄今为止，我们还未曾见到过一位内心平和、生活愉悦的绝对完美主义者。而且，今后可能也不会遇上。人们对事物一味理想化的要求导致了内心的苛刻与紧张，所以，完美主义与内心平和相互矛盾，两者不可能融入同一个人的人格。事物总是循着自身的规律发展，即便不够理想，它也不会单纯因为人的主观意志而改变。如果有谁试图使既定事物按照自己的要求发展变化而不顾客观条件，那么他一开始就已经注定失败了。神话中，渔夫那贪婪的妻子，终于未能逃脱依旧贫穷的命运便是证明。现实中，我们许多人都过得不是很开心、很惬意，因为他们对环境总存有这样那样的不满，他们没有看到自己幸福的一面。也许你会说："我并非不满，我只是指出还存在的问题而

已。"其实，当你认定别人的过错时，你的潜意识已经让你感到不满了，你的内心已不再平静了。

一床凌乱的毯子，车身上一道划伤的痕迹，一次不理想的成绩，数公斤略显肥胖的脂肪……种种事情都能令人烦恼，不管是否与你有关。你甚至不能容忍他人的某些生活习惯。如此，你的心思完全专注于外物了，你失去了自我存在的精神生活，你不知不觉地迷失了生活应该坚持的方向，苛刻掩住了你宽厚仁爱的本性。

没有人会满足于本可改善的不理想现状。所以，你努力寻找一个更好的方法：你要用行动去改善事物，而不是"望洋"空悲叹，一味表示不满。同时你应认识到：我们总能采取另一种方式把每一件事都做得更好，但这并不是说已经做了的事情就毫无可取之处，我们一样可以享受既定事物成功的一面。有句广告词不是说："没有最好，只有更好"吗?所以，不要苛求完美，它根本不存在。

如果你有过于要求完美的心理趋向，就赶快治疗--这可是容不得耽误的疾病啊!当你又要认为情况应该比现在更好时，就请把握住自己，礼貌地提醒自己现实中的生活其实很好。当你放弃自己苛刻的眼光时，一切事物都变得美好起来了。不要刻意追求完美，你会感觉到生活充满明媚的阳光的。

□乐于忘怀

生活中不顺心事十有八九，要做到时时顺心，就要做到放得下，不愉快的事让它过去，不放在心上。这几年来我一直是这样调整自己的心态的。记得有一次，我太太向我提起一件已经过去的懊恼事，我本来好好的心情一下子变坏了，两人谈话的情绪也没有了，沉浸于一种气恼的往事回忆之中。突然，我意识到，我这不是在自己折磨自己吗?在家生别人的气，别人可能正在愉悦之中呢。他能愉悦，我怎么就该生气?于是，我对太太说："过去的事让它过去吧，多想些愉快的事，自己给自己添寿好吗?"太太也笑了。从此，我们学会了忘怀。

每个人本来都具有充沛的精神活力，但因为某些心理压力，如紧张、失败、挫折等等，渐渐形成情绪问题。有时反应暴躁，有时反应冷淡，导致心灰意懒，半途而废。为了避免半途而废，培养积极的生活态度，一定要学习忘怀之道。忘怀之道，可以使我们真正放下心中的烦恼和不平衡的情绪。让我们在失意之余，有机会喘一口气，恢复体力。

第28节：第三章 开开心心做人做事(7)

脑子的作用，不只是帮助我们记忆，更是帮助我们忘怀。应时时刻刻排解多愁善感的情绪，把恼人的往事放在一边，不要让自己被种种纷扰所困，而要让愉快的心情时时陪伴自己。只有这样，我们才有好的精神和体力去生活，去工作。

乐于忘怀是一种心理平衡。有一句话说的是：生气是拿别人的错误惩罚自己。老是念念不忘别人的坏处，实际上深受其害的是自己的心灵，搞得自己狼狈不堪，不值得。乐于忘怀是成功人士的一大特征，既往不咎的人，才可甩掉沉重的包袱，大踏步地前进。

要把惨痛的往事忘怀，是一件不容易办到的事情。比如某人算计你，使你无法加薪，失去升职的机会，此刻，你见之恨不得剥其皮，抽其筋，戮其肉，剁其骨，叫你如何忘怀呢?托尔斯泰说："我们能够爱恨我们的人，但无法爱我们恨的人。"爱是生命的动力，恨也可以成为生命的动力。向所恨之人报复，而不是忘怀，也可以激人奋发图强。文王姬昌、越王勾践就是因恨而建立国家的成功典型。

我们生活在现在，面向着未来，过去的一切，都被时间之水冲得一去不复返。我们没有必要念念不忘那些不愉快，那些人间的仇怨。念念不忘，只能被它腐蚀，而变得心中充满了怨恨。甚至导致精神崩溃，而陷自己于疯狂。

做人，不但要忘怀不愉快的往事，也要放下沾沾自喜自鸣得意的情绪，那些情绪，往往陷你于虚妄之中。从心理学角度看，无论你惦记的是快乐的往事或悲愁憎恨，长期生活在过去的记忆里，就要与现实生活脱节。它会严重威胁心理健康和心智的发展。

忘怀，它是忙碌的树阴。它让我们在燥热疲倦时，有机会休息，使活力恢复过来。然而，怎样才能忘怀呢?只有一个方法：放下。

康德是一位懂得忘怀之道的人，当有一天发现他最信赖又依靠的仆人兰佩，一直有计划地偷盗他的财物时，便把他辞退了。但康德又

十分怀念他。于是，他在日记上写下悲伤的一行："记住要忘掉兰佩"。真正说来，一个人并不那么容易忘掉伤心的往事。不过，当它浮现出来时，我们必须懂得不陷入悲不自胜的情绪，必须提防自己再度陷入愤恨、恐惧和无助的哀愁里。这时，最好的方法就是扭转念头去专心工作，计划未来，或者去运动、旅行。

学习忘怀之道，让许多愤恨的往事放下，日子久了，激动情绪也就越来越少，心灵和精神的活力得以再生，恢复了原有的喜悦和自在。

有时候，我们的悲伤和内疚是因为自己做错事而引起的，这时可以用补偿的方法，来帮助忘怀。例如用诚恳的道歉，或者用其他方法补救，使自己身心保持平和。

有首禅诗，吟咏道：

春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪。

若无闲事挂心头，便是人间好时节。

一个人如果学会了忘怀之道，不愉快的心情自然消失，代之而起的是朝气蓬勃的新生，成功将向你再度发出耀眼的光辉。

□每天都过"感恩节"

每天早晨一觉醒来，首先想一想有什么人的什么优点值得自己学习并在未来的一天里身体力行，再想想他的人格是否对自己的成长有所启示与帮助--如果有，就要心存感激；若缺少发现，则需要有所思考。

对别人心存感激，你就会感到人生的愉快。感恩也是一种爱，任何负面的情绪在与爱相接触后，就如冰雪遇上了阳光，很快就消融了。如果有个人正在跟你发脾气，而你只要始终待之以爱心和温情，最后他是会改变先前的态度的。

实际上，心存感激与平和的内心状态是彼此相联系的，你越是对生活心存感激，你越生活得祥和惬意，因为生活总是会对诚挚给予回报的。如果你在这方面做得还不够，则需进行练习。

即使受到了委屈与不公，你也不可对生活丧失信心，你始终应该坚信：生活是美好的，生活中的人们是善良的。所以，睁大你的双眼，去发现你周围的真、善、美。

每一天，你呼吸、走路、穿衣、饮食，为此你应该感激天空、大地、牛羊、蔬菜、农民和工人，没有这一切就没有你--你是这个世界的爱的结果。不仅如此，你从呱呱落地的婴儿成长为一个英俊青年或是漂亮姑娘，甚至已经成家立业、功成名就，在你的成长过程中，不知有多少可亲可敬的人们曾经为你付出心血!你真的应该对他们心存感激：你应该感激你可爱的朋友、家人、师长、同事以及你过去的相好，甚至还应感激激化了你的思想的古圣先贤，还有许多数不清的人们--哪怕那些只是曾经给予过你小方便的陌路之人。古语云："滴水之恩，当涌泉相报"，你应时刻以此为训。

第29节：第三章 开开心心做人做事(8)

人的思想有着一种潜在的脆弱性，如不加强自我修养，则很容易"误入歧途"，失去对他人的感谢之情，想当然地否定你身边的人们。此时，与他们相处你不再感觉良好，爱意被敌视情绪取代，你开始感到某种沮丧。所以，你必须强化积极的自我意识，以一双慧眼来看待生活，把注意力集中到他人的优点上。

一般情况下，当你心平气和，状态良好时就会觉得人们很好，你很自然地想起一张又一张可爱的脸庞，内心充满亲切愉悦之情；不一会儿，你开始觉得别的事物也变得美好起来了。你开始庆幸自己的健康，想着孩子的可爱，你由衷地为自己的事业而自豪，你感到了自由的可贵……整个生活、整个世界都太美妙了!

每天都花上几十秒钟过过"感恩节"，这对你的生活很有好处。早晨醒来第一件事便是想想别人的好处，心存感激，接下来的一天里，你将很难感到烦恼和沮丧。

□不要把目标设计得太高远

如果你好高骛远，那就在人生操作上犯了一个大错误。你以为可以不经过程而直取终点，不从卑俗而直达高雅，舍弃细小而直为广大，跳过近前而直达远方。

结果，黄粱美梦一场。也许你这场梦做得很长很长，梦中昏昏沉沉，翻来覆去。你忽儿好似神思泉涌，著作等身，做了享誉世界的学者；忽儿财源滚滚，成了腰缠百万的大亨；忽儿官运亨通做了国王，成了总统。

窗外一声"收酒瓶了"的叫卖，撞碎了你的甜梦，一觉醒来，你依然如故。不仅著作没有等身，没做成享誉世界的学者，连你不屑一顾的豆腐干文章也没发表几块。不仅没有财源滚滚做成百万大亨，连你小孩的入托费还要等10天后到那干瘪的工资袋里去抠。官运也没通，没做国王也没当总统，副科级三年了至今还没有扶正。

你奈何得了命运之神吗?你跳得开人生的怪圈吗?

--你越是厌卑近而骛高远，你便越深地陷在卑近，高远永远对你高远着。

为什么?

果真是命运之神压制你，限定了你吗?你果然命里只有八角米，走遍天下不满升吗?

你心性高傲、目标远大固然不错。但目标犹如靶子，必须在你的射程之内才有意义。如果目标太偏离实际，反而无益于你的进步。同时，有了目标，还要为目标付出代价，如果你只空有大志，而不愿为理想的实现而付出辛勤劳动，那"理想"永远只能是胡思乱想，一文不值的东西。

好高骛远者首要的失误在于不切实际，既脱离现实，又脱离自身。你总是这也看不惯，那也看不惯。或者以为周围的一切都与你为难，或者你不屑于周围的一切，成天牢骚满腹，认为这也不合理，那也不公平。张三不行，李四也不怎么样。惟有自己出类拔萃--不能正视自身，无自知之明，是为好高骛远者的突出特征。你该掂量自己有多大的本事，有多少能耐。沾沾自喜于过去某方面的那一点点成绩，从来就不知道自己有什么缺陷。总是以己之所长去比人之所短。于是心中惟有自己的高大形象，从不患不知人，惟患人之不知己。一天又一天，一年又一年，总是抱着怀才不遇的感觉，无用武之地的感觉。

脱离了现实便只能生活在虚幻之中，脱离了自身便只能见到一个无限夸大的变形金刚。没有坚实的根基，只有空中楼阁，只有海市蜃楼。没有真正的本领和能耐，只有夸夸其谈和牛皮掀天。没有切实可行的方案和措施，只有空空洞洞的胡思乱想。

--此为形成好高骛远者人生悲剧的前奏。

其次，好高骛远者都是懒汉，害怕吃苦，情绪懒散，从精神到行动都游游荡荡，好逸恶劳，贪图享受。你甚至打心眼里瞧不起那些刻

苦耐劳者，认为他是愚蠢。你也打心眼里瞧不起每天围绕在身边的那些小事，不屑于做它。

--此为形成好高骛远者人生悲剧的根本性原因。

好高骛远者在人际关系中也是最不受欢迎的一类人。对地位比你高的人，或者巴结奉承、奴颜婢膝；或者不屑交往，认为他也没有什么了不起。而对地位比你低的人，则一律鄙视。若你是个工人，则瞧不起农民，开口闭口都是乡里人这样脏那样丑。若你是个干部，则瞧不起工人，开口闭口"工贩子"这样没修养那样没德行。结果，地位比你高的人瞧不起你。地位比你低的人也同样瞧不起，你两头受鄙视，你成了被抛弃的人。

第30节：第三章 开开心心做人做事(9)

--此为形成好高骛远者人生悲剧的又一重要因素。

结果当然是悲惨的。小事瞧不来不愿做，而大事本想做却做不来，或者轮不上你做。于是一事无成。眼看着别人硕果累累，你空有抱怨，空有嫉妒。

怎么办?

如果你已经开始悔恨，如果你发誓从头开始，那么，所有美好的前途仍在向你招手。你不再技术犯规，不再发生人生操作方面的失误，你将仍然可以并入强人之列--

"图难于其易，为大于其细。天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。是以圣人终不为人，故能成其大。"

要想渡过人生的难关，战胜人生中的种种磨难，完成天下的难事，要在你年轻单纯的时节，觉得为人处世容易和顺利的时候就开始。要想成就高远宏大的事业，实现你的理想和追求，必须从最细小最微不足道的地方做起，从最卑贱的事情开始。

你知道，合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。你就从那细小的萌芽开始生长，就从那一撮泥土筑起，就从此时此刻开始，从坚实的土地上迈步，一步一个脚印地往前走。

你只有首先面对真实的社会和人生，社会和人生也才会真实地面对你，你只有付出攀登险峰的实践，才能领略那无限的风光。

□勇于放弃

人生中有时我们拥有的内容太多太乱，我们的心思太复杂，我们的负荷太沉重，我们的烦恼太无绪，诱惑我们的事物太杂乱，大大地妨碍我们，无形而深刻地损害我们的利益。

我们的人生要有所获得，就不能让诱惑自己的东西太杂多，心灵里累积的烦恼太乱麻，努力的方向过于分叉。我们要简化自己的人

生。我们要经常地有所放弃，要学习经常否定自己，把自己的生活中和内心里的一些东西断然放弃掉。

如果我们永远凭着过去生活的惯性，日常世故的经验，固守已经获得的功名利禄，想要获取所有的权钱职位，什么风头利益都要去争，什么样的生活方式都让我们眼花缭乱，什么朋友熟人都不愿得罪，这样我们会疲于应付，把很多时间和精力都化在无谓的纷争、无穷的耗费上。不仅自己的正常发展受到限制，甚至迷失自己真正应该前行的方向。

在人生的一些关口，我们的生命中会长出一些杂草，侵蚀我们美丽人生的花园，搞乱我们幸福家园的麦地。我们要学会对这些杂草铲除和放弃。放弃不适合自己的职业，放弃异化扭曲自己的职位，放弃暴露你的弱点缺陷的环境和工作，放弃实权虚名，放弃人事的纷争，放弃变了味的友谊，放弃失败的恋爱，放弃破裂的婚姻，放弃没有意义的交际应酬，放弃坏的情绪，放弃偏见恶习，放弃不必要的忙碌压力。

放弃我们人生土地和花园里的这些杂草害虫，我们才有机会，同真正有益于自己的人和事亲近，才会获得适合自己的东西。我们才能在人生的土地上播下良种，致力于有价值的耕种，最终收获丰硕的粮食，在人生的花园采摘到鲜丽的花朵。

放弃得当，是对围剿自己的藩篱的一次突围，是对消耗你的精力的人事的有力回击，是对浪费你生命的敌人的扫射，是你在更大范围去发展生存的前提。

放弃得当，是对捆绑自己的背包一次清理，丢掉那些值不得你带走的包袱，拿走拖累你的行李物件，你才可以简洁轻松地走自己的路，人生的旅行才会更加愉快，你方才可以登得高行得远，看到更美更多的人生风景。

放弃那些不适合自己去充当的社会角色，放弃束缚你的世故人情，放弃伪装你的功名利禄，放弃徒有虚名的奉承夸奖，放弃各种蒙

住你的眼睛的遮羞布，你才能够腾出手来。用足够的精力和智慧来赢取你真正应该有的东西，努力做好自己应该做的事，自由自在地发掘自己的潜力，主题明确地直奔自己应该追求的目标，坚定不移地走自己的路，充分实现自己的人生价值。

如果我们不及时地将损害我们的杂草和肿瘤放弃，不及时地将它们从我们的生活中扫除，从心灵里清理出去，它们就会妨碍我们本应快乐拥有的一切，拌住我们前进的脚，蒙住我们判断是非的眼睛，会腐蚀我们的生存，占据我们宝贵的人生空间，榨干我们生命土地里的水分和营养，打破我们的发展次序，给人生添乱添烦。

第31节：第三章 开开心心做人做事(10)

生命对我们每一个人来说只有一次，我们不能让太多的无关的人事功名来消耗我们的光阴和智慧；也不可能去成就许多种事业，做到名利双收事事如意；更不能和那些消耗我们的人事，来个持久战，让它们给我们不断地带来麻烦和损失。我们要用放弃来保护自己，来成就自己，来砥砺自己。

放弃，需要背水一战的勇气和魄力，放弃是痛苦的、是疼痛的、是难舍的、是悲凉的，需要心灵太多的挣扎、犹豫和勇气，放弃意味着永远的丧失和缺憾，甚至有时需要我们重整旗鼓，从头来过。

放弃，需要智慧和远见。放弃，还意味着我们和一些我们想要的东西永远错过，放弃，有时使我们难以割舍得心疼心碎。放弃钻营权利和沽名钓誉，你将布衣终身；放弃金钱职位，你再没有了特殊和享乐的机会；放弃社交和朋友，你要承受孤独和寂寞；放弃失败的恋爱婚姻，你要独自飘零单飞。

放弃，尤其需要你调动自己的智慧和勇气，进行周密无悔的判断，下定一往无前的决心，然后破釜沉舟，果敢行事。

生活，要求我们学会争取，也要求我们学会放弃。如果你感到太苦太累太烦太忙太杂，如果你有太多的心事和苦恼，如果你失去了表现真我的机会，如果你没有得到真爱真情，如果你的生活被众多的迷雾遮住了眼，请尝试放弃一些包袱和拖累。

及时放弃，放弃得当，勇于放弃。明天，你的太阳会在明朗了的天空蓬勃火红地升起；明天，你的人生花园，有了赏心悦目的规划清理；明天，你家园的土地，会有一片清静和平、旺盛生长的新气象。

□ 做个自由人

卢梭说过，在所有一切的财富中最可贵的不是权威而是自由。真正自由的人，只想他能够得到的，只做他喜欢做的事情。"没事汉，清闲人"即是中国古人富有哲理的处世哲学。自觉追求淡然恬然，荣辱不

惊，毁誉不上心，按自己的原则做人，的确优哉游哉。人生一世，主观上不同的追求，决定人们不同的命运。有的人顺应己心，淡然恬然。也有的人，追求功名利禄，整天考虑别人如何评价自己，活得辛苦、一生疲惫。何必不做一个自由自在的人呢?

在整个社会、人类群体之中，人是很"渺小"的，又是很"高大"的。要尽量把小我融入大我之中，必要时甚至可以达到忘我的境界。但在自然之"我"与精神之"我"这对关系中，又应强调精神之"大我"。物质生活贫瘠，精神生活却该富有。外界有许多有形无形的枷锁，精神意志却是自由飞翔。庄子说："泽雉十步一啄，百步一饮，不蕲畜乎樊中。神虽王，不善也。"山鸡宁愿十步或百步后才能寻到食物，也不愿意关在笼中做一只家鸡。帝王虽然神圣，却没有什么好处。西方的"存在主义"代表人物萨特在他的《苍蝇》一剧中，借神仙来庇特之口说："神与国王都有痛苦的秘密，那就是人类是自由的。"萨特和庄子远隔万里，思想上却不谋而合，都体现了对自由的推崇。

1．自由本身是创造

自由是意志上的自由。一个人思想意志得到了自由，他就能够焕发出极大的创造力，释放出思想的火花，就会得到许多收获。萨特又说："一旦自由在一个人的脑子里爆炸开，上帝对这个人也就无能为力了。"

2．自由是个性

一个人无论套着多重的枷锁，只要他的思想意志是自由的，他就是一个自由人。一个人有了自由，他就会有独特的生活态度、生活方式。有个性的人汇集起来成为集体，国家和民族肯定是欣欣向荣、蓬勃生机、繁荣昌盛的面貌。

3．自由是财富

有人这样说，自由是宝贵财富。"清闲人"不是游手好闲，而是精神自由的人。"放弃自己的自由的人，就是放弃自己做人的资格，放弃

做人的权利，甚至放弃自己的尊严。"自由不是随心所欲，任何自由都是有限度、有规划的，在"自由世界"中所谓地球人是不存在的。

4．自由是顺心尽兴

怎样才能顺心尽兴?不是"不学无术"，而是有所追求，不贪心，不怒发冲冠；要顺心，但是不违心，不同流合污。人生无论是大的还是小的，总要求衷心在追求什么，完全浑浑然无所求的人几乎没有，人要生存，要生活，就离不开物质条件，适当的物质追求也是无可厚非、天经地义的。即使功名利禄，只要是会出而得，也是受之无愧的。但是对物质的追求，如果贪心不足，必然变成永无止境的追求，并以此来作为人格追求、价值追求。要真正做到"顺心尽兴"，《吕叔简语》中有一句话可以说是养心第一法，即：置宝贵、贫贱、生死、常变于度外事，此乃洒脱人生。养心就是修心，修心才能顺心。

第32节：第四章 做人做事要想得开(1)

不"顺心"就是压抑自己，克服自我。中国人的德性，一贯视"克己复礼"为维护统治者至高无上的权利，为自我德性的完善可以从肉体到精神来伤害自己和别人，例如女人的"三寸金莲"这种古老的封建文化习俗使女人们忍受着千般痛苦，真正是泪洒衣襟、血沾裹脚布。女人们为了封建礼教、男人的虚荣、家族的光彩，摧残着自己的身心健康，也扭曲了自己美好的心灵。因此，孔圣人的"克己复礼"是不宜提倡的。这种"奉献"是封建王朝产物，当今也要奉献，但不能亏。奉献作为一种社会道德、伦理道德精神，它本身是高尚、纯洁的，也是每个凡人或多或少要做的。所以不仅社会要提倡这种精神，作为个人修养，"修身养性"，都可努力去做。《十五的月亮》歌词中"军功章有你的一半"，是赞扬边防战士之妻为祖国做出的奉献，公平地衡量了"一半"加"一半"的分量，妻子的心里自然有一份骄傲和满足。现实生活中，人在内心的满足是健康的极其重要的保证。因此，人生不可压抑人性、克服自由而违背了自然规律，辜负了自己，甚至摧残了人生。

5．自由也是和谐

既然知道自由的可贵和重要，人们就会珍视它，并自觉地维护自由，以创造更加和谐的局面。

充分给自己广阔的空间，不要让别人左右自己。

曾有一位干部，他的工作极忙，一天到晚参加会议，接、打电话，翻阅文件，可以说是"两眼一睁，忙到熄灯"，完全没有一点心灵上的自由，简直成了一台机器。有人劝他，过度的紧张会引起心脏病和动脉硬化，应该生活得自由些、轻松一些。他试着这样做，可是觉得没事干时更难受，还不如多干点事痛快。

其实，工作忙与不忙和心理紧张与不紧张，两者之间是有关系的，但并非一回事。有人工作很忙，其心理却不一定十分紧张；有人工作不太忙，其心理却可能很紧张。这是因为人的特点有所不同。人

可以分为两种类型，一种是"赛马型"，整天承受压力，只有过着紧张、忙碌的生活才感到舒心；另一种是"乌龟型"，要求在和平、安逸、轻松的环境中生活。如果你属于赛马型，那么就能承受工作的忙碌而不必放慢生活节奏。减少工作量，紧张与不紧张，就像鞋子的大小一样，只有穿在自己的脚上才知道。所以，我们不必按照别人的方式去生活，只要自己过得舒服即可。

第四章 做人做事要想得开

成功需要等待，像摸彩票一下子摸出你所期望的一切总是不可能的，机会的出现是没有规律的，但只要你能蓄足能量、准备充分，那么，机会一出现你就能一次逮个正着。

□学会释放压力

东晋大诗人陶渊明厌倦尘世喧嚣，辞官归隐，饮酒赋诗有云："结庐在人境，而无车马喧。问君何能尔，心远地自偏。采菊东篱下，悠然见南山。山气日夕佳，飞鸟相与还。此中有真意，欲辨已忘言。"闲适恬淡之韵味溢于言表，他所追求的正是一种悠闲自在的桃花源式的生活--他不愿承受压力。

在匆忙紧张的现代社会里，老庄哲学似乎显得有些落伍了。不甘寂寞的现代人无法安于闲适，他们崇尚功名，更愿意从事艰巨繁忙的工作，即使屡遭险阻、饱受压抑，也在所不辞，因为他们害怕被淘汰，精神紧张可以制造一种充实的幻觉。人们步入了压力的误区。

那些在生活和工作中承受着巨大压力的人们往往受到景仰，成为学习的楷模。我们很多人从小就受到激励，要工作卖力，要做肩负重担的有出息的"社会栋梁"，要敢于和别人竞赛。能够向人坦言"我这人很耐得住压力"，显得是一件很值得骄傲的事情。而人们在向心理医生进行咨询时，也多是询问如何才能进一步提高自身的"耐压能力"，以使自己可以应付更多更重的工作和学习任务。更糟的是，人的精神运动具有一种被动适应的特性--面对多大压力就基本上能够承受多大压力。你也许会发现：宣称自己很耐得住压力的人总是真的承受着巨大

的压力，如果你受到鼓励，别人要求你进一步提高耐力，你就真的能够忍耐更多的困扰、承担更多的责任--直到承受力达到新的极限。即使是在不甚紧张的机关事业部门工作，你也得学习不断提高自身的压力承受力；甚至连专门教人如何释放压力的心理医生自己也感到压力重要!这真是社会观念的一种倒退!

第33节：第四章 做人做事要想得开(2)

能够承受一定的压力是很有必要的，可以锻炼人的意志，使人不致过于脆弱，在人生的旅途中经受住风浪的考验。但是，压力本身并非人生目标，实干和成绩才能够实现人生价值，而非一味承受压力、精神紧张。所以，不可为承受压力而主动给自己加压；相反，我们应该学会适当释放自己所承受的压力，否则，最终将为自己引发危机--水压过大胀爆水管的事故够可怕吧!我们确实应该改变惯有的心态，寻求一种新的工作和生活方式。

在压力变得棘手之前，你就应该及早重视它。压力的累积就像滚雪球下山--当雪球还很小，速度也较慢时，是较容易控制的；等它越滚越大，越滚越快时再想让它停下来，即便不是不可能，也是相当困难了。大脑运转不过来；时间总不够用；对工作和学习感到厌烦，难以应付……这些都是你应该注意到的"减速信号"。

不要一味蛮干，面对一大堆杂乱无章的事情时，首先拧开你思想上的紧张阀门，释放压力--做做深呼吸，走出房间到林荫道上散散步；心绪平和下来后，再回到你的书桌前，镇定自若，想象自己能量巨大，运筹帷幄之中，决胜于千里之外。

事情再多，也得一件件地做，所以，你应该考虑清楚诸事孰轻孰重，谁先谁后，再提笔把计划写下来，列出你的条理，这样有助于清晰你的思维--理论明确了，就可以很好地指导实践。正所谓"磨刀不误砍柴工"，看似不相关的"多余"程式其实很有必要。多花点功夫放松自己，你会在事情的顺畅进展之中赢得更多的时间。你要先学会投资，然后才能考虑丰厚的回报。

学会释放压力，你会发现自己并没有太多的"必要"压力需要承受，自然也就不用绞尽脑汁去想该如何应付压力了。

□乐子天天有，机会总会来

在通向成功的路上，每一位渴望成功者都会碰到许多困难和挫折，这些困难和挫折往往会使人感到痛苦和折磨，进而感染人的情绪，使人不快乐，甚至对前途一片茫然和悲观。有什么办法可以摆脱这种因困难和挫折而带来的悲观与失落呢？寻找快乐，你一定要培养自己寻找快乐的习惯。

在生活中要想获取持久的快乐，其先决条件是生活应充满目标，要力争那些超越自我的东西。我们根据经验可以发现，真正的快乐来自寻找多姿多彩的生活，来自丰富多彩的现实生活，来自人类力量的健康开发。

寻找快乐并不是一味地为快乐而追求快乐，事实上那将是失去快乐的开始。实践表明，一个人对快乐的追求永远不会获得成功，你越追求，获得快乐的可能性越小。

寻找并获得快乐的方法是努力去做一些不会直接带给你快乐的事，然后快乐才会降临在你身上。如果你发挥自己的才能并使自己成为某一特殊领域的行家，你就会实现快乐和成功。成功和快乐只属于这些人，他们不把寻找成功和快乐作为自己的目标，而是争取出色完成某一任务。如果你努力帮助别人获得快乐，你也会获得快乐。

对于获得者而言，快乐是无止境的。而给予者却认为快乐来自工作、努力和对目标的追求。快乐和成功的核心是成果而不是享乐。

如果你在自己的工作中看到进步，你就会感觉到其中的快乐。这一过程意味着成果，而成果意味着给予。正所谓："快乐在追求时会逃避，在给予时会回来。"

理解快乐的一种途径是研究快乐的人。想想你认识和看到的那些流露出快乐的人，他们快乐来源于什么？你能从他们身上学到什么。

实际上，要想知道不快乐，最确切的方法是去设想赌徒们在赌场时的态度。赌徒们把敛财当做自己的目标，除了轮盘的转动和骰子的流动外，他们什么也不关心。如果你也这样做，不久你的脸上也会出

现赌徒们一样的忧虑、不快和自私--甚至在赢钱并赢一大笔钱的时候。

当你遇到某人时，总要问自己这个问题：是什么使他或她变得特别呢？要看到别人身上焕发出来的闪光的东西，因为每个人都有自己闪光的东西。有一种倾向是只看别人的缺点，这是不对的。显然，我们的个性都混杂有好坏两方面的因素。如果你养成只看坏处的习惯，那么你看到的一切都会一无是处。如果你培养自己注意好的方面，你就会找到美好的东西。找出好的方面是会让你充满快乐的。快乐作为力量的最完美形式之一，是通向成功的决定性因素。

第34节：第四章 做人做事要想得开(3)

使别人高兴是通向成功的康庄大道。如果你使其他人快乐，你自己也会快乐起来。

另一个成功和快乐的策略是永远不争论，除非它符合我们的利益，是有用的。我们经常为情绪所左右。没有停下来考虑结果就开始争论，结果除了相互感到来自于对方的恶意外，一无所获。合适的策略是在你确定争执会带来积极效果之前保持沉默，而且这种积极效果无法通过讲道理平静地获得。

一旦卷入争论中，重要的是你应了解实际。你的论点应从事实而不是情绪出发。如果有很好的准备，你就可能用使人信服并有帮助的方式来表达与某人意见不一致。

了解事实，三思而后行，保持沉默。

有些心理学家认为：在与人交往中，发怒起着积极作用。然而，成功者的经验使人们确信发怒是一种不正常的情绪，是一种非理智的发泄，它释放出损伤人际关系的破坏性力量，因此在生活中要避免发怒。成功的人认为应尊重别人，不要对别人发怒，他们采取和解而不是敌对的态度。

你应该对自己说："那些人正在做自以为正确的事情。尽管我不同意他们，但他们的行动也是有理由的。"也许他们近来接到坏消息或心情不好。

合适的行动是用爱和逻辑去回答他们的愤怒，使他们快乐，使他们不再发怒。发怒最易伤人，它是一种会导致无结果的消极情绪。

不要论断人，免得你们被论断。因为你们怎样论断人，也必怎样被论断。你们用什么量器量度人，也必有什么量器量度你自己。

□追名求利，但不能急功近利

急迫地追求短期效应而不顾长远影响；追求眼前的屈屈小利，而不顾全局的根本利益，这都称之为急功近利。

古语讲，欲速则不达。急功近利是成就大事业的绊脚石。

急功近利者，一定是戴着功利名位近视眼镜的目光短浅者。一叶障目，不见泰山，只闻到了芝麻的香，而忘却了西瓜的甜。只看到目前的境况，只看到暂时的贫富盈亏。头痛医头，脚痛医脚，是急功近利者一贯的行为方式。为了治好头而不顾脚，为了治好脚又可以不顾头了。为了摆脱眼前的状况，可以不顾未来的利益，为了求得一时的痛快，而以长远的痛苦为砝码。其实这往往是得不偿失的。

你如果患上了急功近利的毛病，就一定心胸狭窄，胸无大志，总是盲从世俗，脑袋长在人家的脖子上。别人说军人时髦，你便想法穿上军装。别人说文凭重要，你便马上去混文凭。别人下海捞钱去了，你如同热锅上的蚂蚁，马上削尖脑袋下海去。

你根本不管人何以为人。什么人格啦，德行啦，人生境界啦，品行操守啦，灵魂啦，优美啦，在你看来一钱不值。你以为人生在世唯吃好穿好玩好乐好便就是好，就是实在，就是价值。于是，为了达到吃穿玩乐之好，你可以不择手段，不顾廉耻、出卖灵魂。

然而这世间的事情也真怪，越是急功近利者越不容易得到功利，没有一个不顾廉耻、出卖灵魂的人能够得到真正的快乐。

无论什么样的急功近利者，总是瞪着一对贪得无厌的眼睛，死死地盯着名利二字。然而名利之对于你好似一个西方哲学家打过的一个比喻一样，如同吊在车把面前的一块肉对于拉着车的车夫一样。车夫总想抓住那块肉，却总是抓不到。无论你把车拉得多么快，那块肉始终在你的车把前面，始终抓不到你手中。你成天绞尽脑汁，时刻伺机投机取巧，而且忙忙碌碌、大汗淋漓、辛辛苦苦，到头来仍然一无所有。你仍然功未成、名未就、利未得。

大凡急功近利者，虽与好高骛远者殊途，却同归。同归于二：一同于一事无成，二同于无幸福可言，只有空忙一场。急功近利者不可能成就什么事业，因为你本来就没有什么长远追求，没有成就什么事业的志向，你的全部精力，全部时间和全部生命都无形地消失在你的

短期行为之中，消失在你虚浮浅薄的劳作之中。你也许一时得利，可是你付出得太多，得到的终归微不足道。而且你活得太累。所以，你不可能有真正的快乐和幸福。

第35节：第四章 做人做事要想得开(4)

难道快乐和幸福首先不是一种心灵的优美和灵魂的安泰吗?

--所有急功近利者，无论年轻人的急躁、中年人的急进、老年人的急迫，莫不如此：无功无利无幸福。

可见，孔圣人没说错：欲速则不达。

为什么要急功近利呢?

产生对功利的急迫心理，说到底是没有通达生命的根本之道和根本之理。你认为人生中最大的事就是捞名挣钱，最高的人生幸福就是拥有名气钞票。却不知我们来到世间，我们自己的躯体不该被自己的心所奴役，我们的心也不该总是奴役着我们自己的身子。自之身成了自之心的奴隶，这身子就太无价值了。自之心总是缚着自之身，这心也太狭隘。在名利面前超脱一点，淡薄一点，不就轻装上阵了吗?轻装上阵的人无其心理负担，无其思想包袱，在奔赴成功的路上，跑得反而比别人更快。让我们的灵魂释然安然，这比什么都强。获得自由健康的身心，充分发挥我们内心的最高的力量，展示我们最美善的天性，这难道不是我们人生最重大的事情吗?

假使我们能够跳开眼前名利诱惑，让我们的灵魂安泰，精神舒畅，同人类内在的神性--永不死亡永无疾病永不犯罪的神性维持和谐，那该得到何等伟大的生命效率呀，那该得到何等崇高的人生幸福呀!许多伟人们曾经这么强烈地向往，难道你不向往吗?

马克·吐温有句名言：让我们受到诱惑，让我们不受诱惑。身心的健康自由应为人生最高的诱惑，它为我们自身之应有，须臾不可离开，我们不妨受到诱惑，去拥有它。功名利禄本不属于我们自身的东西，它既不在我们的心中也不在我们的肉体之内。有它和无它对于我们身心的存在并不发生直接的必然的影响。何必付出人格的代价去孜孜以求呢?

你这一套不是老掉牙了的所谓君子喻于义、小人喻于利之陈词滥调吗?不就是董仲舒的那套什么"仁人者正其道不谋其利，修其理不急其功"等旧调重弹吗?

--其实，老则老矣，不一定都掉了牙。

我们东方文明就是这样，决不损义以求利，舍义以贪功。我们总是追求人之为人的根本，决不舍本求末。

但是，我们从来不是不食人间烟火者。我们知道，人类的一切劳作归根到底都是求利益的行为。我们的最终理想无非在于追求利益。

但是，我们的所谓"利益"并非单方面的，并非只肥身而不顾养心，或者只乐心而不顾养身，而是对于人生总体价值的追求。我们追求长远的根本性的利益，并非暂时的表面的。当然我们知道眼前的一切作为，对于将来意味着什么，我们也不放过眼前的利益，但是一定要让眼前利益服从长远利益，这与急功近利者有着质的区别。

我们追求精神的不朽，我们十分看重于感觉时间。在我们的感觉中，生命是美好的，人生是美好的。我们脚踏实地地追求美好的人生。

而物理时间只作为我们的一个参考系数。生命之舟虽然维系于此，但它并不能直接反映人生的价值。我们的生年虽然难满一百，有的甚至只短暂瞬间，却放出了灿烂的光华。

抛弃急功近利，着眼未来，而又脚踏实地，那么，我们就永远年轻。

□要成功必须学会等待

"欲速则不达"，可以说是至理名言。当一个人心理浮躁、好高骛远的时候，即使他有着良好的成功素质，也是难以完善自己，成就事业的。

成功需要等待，像摸彩票一下子摸出你所期望的一切总是不可能的，机会的出现是没有规律的，但只要你能蓄足能量、准备充分，那么，机会一出现你就能一次逮个正着。

一个足球运动员的成长、出名总是由替补开始的，平时艰苦地训练，练好扎实的基本功，练就一身本领，只为有朝一日替补出场时能一鸣惊人。显然，如果平时只会埋怨教练不给自己机会，而使性子不好好训练，那么即使有一天让你上场，也不可能有上佳表现，所以不想等待的最好办法就是在等待时认真地准备，踏实地工作。

如果一个员工能在别人唱歌跳舞的时候默默地苦学日语、苦攻电脑，那么有一天，公司要派一个人去日本学习计算机，这个人就非他莫属了。这时他就成了其他人眼中的幸运儿。其实，这也是来之不易的，是他平时刻苦学习换来的，这也就是善于等待。小青年谈恋爱也如此，如果只是忙着追这个求那个，结果只会凭着练出来的厚脸皮和勇气征服一个头脑简单的爱人，而如果你注意不断地完善自己，使自己有才有识，相信某一天就会有个才貌俱佳的女性向你送来秋波。

第36节：第四章 做人做事要想得开(5)

生活是由无数个目标组成的，生活也是由无数个对目标的等待组成的。每样东西都不会一下子来临，等待是必然的。当你缺乏耐心的时候，目标也就离你而去。虽然生活中的等待不像等待戈多一样无聊，但也是痛苦难熬的。要想成功，你就得等待，而且要学会等待，善于等待。

其实等待也是一种美，在等待的过程中能锻炼你的耐心和毅力。期待成功的过程也就是脚踏实地、勤奋耐劳的过程。卧薪尝胆的故事告诉我们如何等待才能获得成功，要想东山再起，从失败中崛起，只有耐心等待，只有埋头苦干，当你蓄足了能量，当机会到来的时候，你的成功就降临了。

等待也是一种自信。执著地等待成功的到来，是基于对成功的信任，相信自己的选择，相信自己的能力，也相信自己一定能获得成功。"文化大革命"期间，有多少仁人志士坚信自己的清白，也坚信党是正确的，相信总有一天会阴云散开。也正是这种执著的信念支撑着他们熬过了一次次的劫难，最后终于重见天日。

等待也能使你更加成熟。在等待的过程中，你有时间好好地考虑问题，能使你发现错误和不足，能让你更好地审时度势，也能使你悟出许多人生真谛。炒股的过程就是一个等待的过程，在你成为一个富翁之前，你需要不断地总结，不断地领悟。

每做一件事，只有当你摸透其中的奥妙，掌握其中的规律以后，你才会成功。千万不要看到别人三天就成了个富翁就怪自己运气不好，他能三天成为富翁确实是运气好，但他也可能三天变成个穷光蛋，因为他完全没掌握其中的真谛。在商海里，要想傲视群雄，只有在其中跌爬滚打，经过摸索和锤炼之后，练就一套高超的交际能力和超前的预见性，你就能成为一个商海弄潮儿。有的公司职员在刚开始工作的头两年里，认真、踏实，也干出了一番成绩，但经理还不提升

他，他就认为要么经理不识才，要么经理对他有偏见，于是就愤然离去。殊不知这是多么可惜，其实领导要提拔一个人，而且委以重任的话，不光看他一时的表现如何，更重要的是看他是否踏实，有无坚强的毅力和锲而不舍的干劲。

那么如何耐心地等待而又不"吊死在一棵树上"呢?关键看你自己是否喜欢这个职业，对自己有没有信心，如果你非常喜欢这个职业，而且相信自己能成功，那就运用你的耐心和毅力，执著地去追求，苦苦地去等待。如果你不喜欢这个职业，对自己干这行没信心，那就不妨换个工作。

□别让自己活得太累

"生活真是太累了!"常听一些人喊出这样一句话。其实，生活本身并不累，它只是按照自然规律、按照它本身的规律在运转。说生活太累的人是他本人活得太累了。

是啊，生活的涵盖量是太大了。生活在这个世界上，你要为衣、食、住、行去奔忙，要去应付各种各样的事，要去与各种各样的人相处。可谁又能保证你所接触的事都是好事，你所遇到的人都是谦谦君子呢?即使是上帝掌握在你手中，恐怕也不会那么幸运，更何况并没有万能的上帝呢?所以，生活中必然要有这样或那样的事，有喜就会有悲，有幸运之神就会有不幸的降临。人也是如此，有君子就有小人，有高尚之士就有卑鄙之徒。事物都是相对而生的，否则生活又怎么能称之为生活呢?只有各种各样的事、各种各样的人糅合在一起，才能构成色彩斑斓的世界，也只有这样的生活才是有滋味的。

在生活中，面对着各种各样不合自己心意的事，与各种各样不与自己性格相符的人相处，你会采取什么样的态度呢?是态度坦然、襟怀磊落，轻松地对待生活还是谨小慎微，抬头怕顶破天，走路怕踩到蚂蚁呢?值得告诉大家的是，不要让自己长期生活在紧张、压抑之中，不要让自己的琴弦绷得太紧，也就是别活得那么累。必要的时候，放松一下自己，轻松地活着。

生活毕竟是公平的，对谁都是一样，没有绝对的幸运儿，更没有彻底的倒霉鬼，你有这样的不幸，他还有那样的烦心事；别人有那样的好机会，你还会有这样的好运气。所以，千万别把自己说得那么悲惨，更不要把自己缠绕进自己织的网中，挣扎不出来。

第37节：第四章 做人做事要想得开(6)

感觉生活太累的人一般都是一些胆小怕事者。每说一句话都要考虑别人会怎么看待自己，会不会因为这一句话而伤害某人；每做一件事都要瞻前顾后，生怕因为自己的举动而给自己带来不好影响。工作中，对领导、同事小心翼翼，生活中对朋友、邻居万分小心，那真是连个臭虫都不敢打死的"谨慎"之人。其实，你的周围有那么多人，而每个人的脾气都不一样，你不可能做到使每个人都满意。即使你这样谨小慎微，还是有人对你有成见。而自己又感觉那么累那么压抑，这是何苦呢?只要不违背常情，不失自己的良心，那么挺起胸膛来做人做事，我想效果恐怕比那样更好。

感觉活得太累的人往往不能很好地调整自己，每遇不幸之事发生时，不能辩证、乐观地去看待。而且容易对生活产生悲观想法，似乎世界末日就要来临了。哪怕是看电视时看到日本发生了地震，死了许多人，他也会紧张得要命，夜里不得安睡，总是疑心地球要爆炸了，说不定哪天自己就上西天了。你说，这不是杞人忧天吗?

如果长此以往，总是生活在心情沉重、感情压抑之中，那将是非常可怕可悲的事。处处都要考虑得失，时时都在注意不必要的小节，你还有更多的时间去干大事，去成就你的大事业吗?回答当然是否定的。因为你连很小的一件事都要左思右虑，时间就在你的犹豫中溜走了。也许，当你老了的时候，你回过头来会发现自己是那么渺小，两手空空，一事无成，到那时，你也只有空悲切了。

时刻感觉生活太累的人，必然看不到生活中的光明的一面，更感觉不到生活的乐趣。因为他的时间统统用来盯住自己周围狭小的一点空间，而无暇顾及他事。而且，他的生活是非常被动的，因为他不愿主动去做什么，生怕天上飞鸟的羽毛砸了自己。这样的生活不会是幸福的，更没有快乐可言，这样的生活是沉重的。

活得累的人很少有幽默感，因为他不敢造次地去嘲讽或善意地笑一笑，更不会去放松一下自己，惟恐别人以为自己对生活不严肃。活得累的人就像身上穿着一件厚重的铠甲，既不能活动自如，又不能脱去它，因为它太沉了，压在身上如重千斤。活得累的人就像永远戴着一副面具，这副面容在人前谨小慎微，在人后愁眉苦脸。真是太累了，让人喘不过气来。

既然活得累是件很痛苦的事，既然生命对我们来说又是那么宝贵、那么短暂，那么我们何不换一种活法，活得轻松、幽默一点，努力去感受生活中的阳光，把阴影抛在后头。即使工作任务很重，也要抽出一点时间来放松一下自己，那样会对你的工作更有益处。

林肯的书桌角上总有一本诙谐的书籍放在那里，每当他抑郁烦闷的时候，便翻开来读几页，不但可以解除烦闷，并且还能使疲倦恢复。连林肯这样工作繁忙、沉重的人都能够放松自己，那么其他人岂不更应该能够做到吗?乐观地对待生活，将使你充满自信心。美国富翁柯克，在他51岁那年，他把财产全部用完了，他只得又去经营、去赚钱。没多久，他果然又赚了许多钱。他的朋友因此很奇怪，问他道："你的运气为什么总是这样好呢?"柯克回答说："这不是我的幸运，乃是我的秘诀。"朋友急切地说："你的秘诀可以说出来让大家听听吗?"柯克笑了，"当然可以，其实也是人人可以做到的事情。我是一个快乐主义者，无论对于什么事情，我从来不抱悲观态度；就是人们对我讥笑、恼怒，我也从不变更我的主观。并且，我还使人快乐，这样我的遭遇总是获得成就了。我相信，一个人如果常向着光明和快乐的一面看，我相信一定可以获得成功的。"

是的，乐观、豁达可以使人信心百倍，即使是天大的困难，也能够克服。

多一点幽默感，那将使你觉得生活乐趣无穷。有人说中国人是不会笑的民族，这实在是一种污辱，因为中国人虽然在传统礼教的重压下，性格拘谨一点，但却不会到不会笑的程度。当然了，幽默并不等

于笑话，一个油嘴滑舌喜欢说笑话的人并不一定有幽默感，相反，一个性格拘谨的人如果遇事豁达，则他必定有不少幽默细胞。可以说，做人就应该多培养点幽默感，这是人类的特性之一，否则就不够人味。人生中有那么多不如意的事，能够有点幽默感，日子岂不好过得多。

第38节：第四章 做人做事要想得开(7)

笑比哭好，笑对人生，万事都能泰然处之，这样，你就能活得轻松多了。帕瓦洛蒂曾经讲过："尽管一生中有无数的遗憾，但生活毕竟是美好的。要乐观、热爱、全心全意地做每一件事，并且用歌声来表达这份对人生的狂热!"

□给"活得累"的人开个新药方

在现实生活中，经常听到一些人发出这样的抱怨和叹息："唉，活得真累。"说这话的人当中除了少数确实是因生活劳累而感到身体疲乏以外，绝大多数是心理上"活得累"的缘故。他们或是因儿女和家庭的琐事而操心过多，或是因受到上级错误的批评或同事的误解而感到工作不顺心，或是因心胸褊狭、妒忌他人而自寻烦恼。如今，社会生活的快节奏，也会使得许多人感到不适应，心理负担过重，产生"活得累"的感觉。

从现代心理学的观点来看，有"活得累"想法的人，大多数得的是"心病"，也就是他们的心理失去平衡或发生了障碍。有句俗话说："心病还须心药治"。那些喊"活得累"的人，应该认真分析一下自己究竟累在什么地方，并切切实实地对症下药。这样，才能使自己从"活得累"中解脱出来，从而使自己生活得充实，快乐。给"活得累"的人开的药方是四个字，即"修身养性"。具体来说，就是面对困难和挫折鼓起勇气，树立信心；要努力寻找自己在生活中的恰当位置，脚踏实地为社会、为他人干点事，以充实自己；遇事要拿得起，放得下，没有必要为一些个人和家庭小事斤斤计较。至于由于对目前竞争的社会环境及生活的快节奏不适应，由此感到"活得累"的人，就应当在锻炼身心、磨炼意志上多下工夫，以增强社会心理的适应能力。

另外，当你在生活中遇到特别不顺心的事情，甚至遭到重大的挫折或打击时，不妨找好朋友谈谈心，把自己的苦恼、忧伤发泄出来。心理学研究发现，人的心理机能有自我调节修复的功能。一个人如果

能把内心的烦恼或痛苦诉说出来，即使别人实际帮不了什么忙，也能使他的烦恼或痛苦在一定程度上得到缓解。有些人不愿意向别人诉苦，宁愿"打落门牙肚里吞"，强忍"活得累"的苦恼，这只会使事情变得更糟。

心理学研究还发现，哭也是人类常用来排泄悲伤和苦恼的自然方法。在悲伤时人们常常会哭，妇女和儿童更是如此。哭不是什么坏事情，哭有时也有助于缓解由悲伤、苦恼等情绪状态而引起的心理反应。而一些"有泪不轻弹"的男子汉，在伤痛打击下往往容易得病。所以，从这一角度说，遇事不必硬充"好汉"，有时，倒不如让自己痛痛快快地大哭一场好些。

当然，对于那些确实是操劳过度的人，还是应当注意劳逸结合和量力而行，适当减轻自己在生活上或工作上的负担。因为只有有了健康的身体，才能精力充沛地参与社会竞争。

"修身养性"的根本目的，是要确立自信。

试想，如果说"健康"，则多少使人有点不安之感，即还会包含有"不尽如意"的因素；如果说"有钱"，则给人以铜臭之感，亦即使人有贪欲、金钱至上之嫌。但是，如果说"最棒"，就全然没有其他负面意思，表现得极其完全和准确。

人本来应该是个"欢乐的表现体"，所以，要时时、处处保持"最棒"的良好状态。首先，从内心深处保持欢乐的最佳状况，这是至关重要的。人生几十年，甚至一百年，说起来很长，但实际上过起来也很快。与整个的历史长河相比，那就更是转眼即逝的短暂的一瞬。因此，要注意忘却不快，更不能自寻烦恼，自己让自己"活得累"。

□善待自己，宽恕自己

古人曾经说："攻人之恶毋太严，要思其堪受；教人之善毋过高，当使其可从。"就是说，当责备别人的过错时，不可太严厉，要顾及到对方是否能承受，也就是要注意到不伤害对方的自尊心。当教诲别人行善时，不可以期望过高，要顾及到对方是否能做到。这是儒家提倡

的人际关系的"宽恕"原则。这种态度只适用于对待他人。古人又教导我们说："责人者，原无过于有过之中，则情平；责己者，求有过于无过之内，则德进。"就是说，责备别人不可太刻薄，但是反求诸己则必须严格要求，如此一来自己也就能不断进步。古人从修身养性的角度要求责己宜严，太过于放纵自己不仅没有好处，反而会阻碍自己身心的发展。从这个角度来说，责己宜严本无可厚非。但是，在人的一生之中，如果过分地自我责备会导致恶果。

第39节：第四章 做人做事要想得开(8)

成功者往往能认识到犯错误是很正常的，最重要的是从错误中吸取经验教训，坚持下去，更加努力地去尝试。而失败者则在发生失误时怨天尤人，大骂自己"笨蛋"，甚至觉得自己一无是处。下一次在面对同样的情况时，就会产生心理障碍，就会有失误，这样，自责的心理就会越来越重，最终使自己裹足不前，永远都无法取得成功。

所以，学会宽待自己是一件非常重要的事情。学会宽待自己就要允许自己犯错误，"金无足赤，人无完人"，谁能一辈子不犯错误?在总结教训之余，要安慰自己，即使是由于自身的原因导致的错误也要宽容原谅自己，只有这样才能形成积极的心态，有利于下一步的成功。

尤其是在现今竞争激烈的社会中，生活是一场旷日持久的战斗，如果对自己责备太严，不会宽待自己，很可能会患精神分裂症或神经衰弱症。所以我们要学会经常对自己说：过去的就让它过去吧，一切从头开始。

□摆脱抑郁情绪的五个方法

抑郁情绪是所有消极情绪里面危害最大的一种心理情绪。陷入抑郁情绪的人，往往萎靡不振，对工作和生活失去兴趣；对很多事情麻木不仁；他甚至不能去爱别人和体会别人对他的爱。抑郁情绪同普通的不愉快情绪相比有什么不同呢?也许只有当你体验了这两种感觉之后，你才知道它们的区别在哪里。

当你不愉快或者受到最强烈的不幸打击时，你能主动去寻求宽慰，让宽慰来减轻你的痛苦，你可以求得别人的同情、关心和爱，你还可以亲切地自己安慰自己。但是，对陷入抑郁情绪的人来说，情形就不同了，所有这些怜悯无一能穿透那堵把你和世人隔开的墙壁，在这封闭的墙内，你不仅拒绝别人哪怕是极微小的帮助，而且还可能用各种方式来惩罚自己。在抑郁这座牢狱里，沉浸在抑郁情绪里的人同时充当了双重的角色：受难的囚犯和残酷的罪人。世界上也许有焦虑

的成功者，有暴躁的成功者，也可能有悲观的成功者--虽然这些情绪问题是他们成功的障碍或敌人，但有时候机遇来临时，他们也能足够好运地获得成功。但是，世界上绝没有抑郁的成功者，即使机遇就摆在他们脚下，成功哪怕是在举手之间，由于他们的心灵太疲惫了，也无力去摘取成功的果实。

一个陷入抑郁情绪的人怎么来描述他的感觉呢?对许多人来说，即使是搜肠刮肚地寻找词汇，也难以表达他们的沮丧心情。一般地，将自己关进抑郁牢狱里的人，他对自己抑郁的描述不外以下几种：

(1)他孤独地呆在迷雾里，雾或者很灰，或者很暗，或者是一团分不清的颜色纠结在一起。有时雾像极厚的棉絮缠绕着他。他企图寻找出路，或者在恐惧或绝望中全身冰冷；

(2)他处在空旷的原野、干燥的沙漠、冰结的荒地或无垠的海洋。他看到自己正向遥远的地平线艰难地跋涉，并遇到风暴的强烈袭击；或者他看到自己正孤立无援地呆呆坐在灼热的岩石或即将融化的浮冰上，内心充满恐惧；

(3)他看到自己独处一隅，正被什么东西紧紧地裹起来，或者有个重物正沉沉地压在身上。那裹着他的可能是寿衣，压在心头的可能是一块石头；

(4)他仿佛分裂成两个人，一个关在玻璃屋子的"健康"的他，和一个茫然的"消沉"的他。关在屋子里的"他"徒然地看着自己面临的危险，却又不能去挽救。

所有这些描述都很令人恐怖。那么，怎样才能摆脱抑郁情绪，逃离抑郁之门呢?下面是一些规则，供每一位不幸陷入抑郁情绪的朋友们参考。

1．不要为自己寻找借口

当你陷入抑郁情绪时，通常都习惯于给自己寻找借口。比如：

你对你朋友说："我不知道哪儿出了毛病，总是累得不行，甚至早上起床也是如此。我简直是拖着身体过这一天的，感到筋疲力竭。"你

朋友可能回答说："是不是你该休假了?如果放下手中的工作去休息休息，你的感觉会好得多。到海滨去休假，享受大自然的阳光雨露吧。"

第40节：第四章 做人做事要想得开(9)

但你对朋友解释道：你的话有道理。我确实需要休息一下，但我脱不开身呀!公司里刚换了一名新经理，对这里情况还不熟悉；秘书小姐正在休病假，天知道她哪天才能上班。我的孩子马上要参加毕业考试，我知道他不在家呆着，但他每个星期都给我打电话。他希望我们都呆在家里，以免有事找不到人。

为什么陷入抑郁情绪中的人会为自己寻找借口呢?一个原因是：这种寻找借口的把戏阻止我们去辨别、去思考新思想。新思想、新观念总是让人不舒服的，因为接受它们就意味着自己以前的观点的错误。其实，许多抑郁者都有程度不同的观念和认知的偏差。如果他们愿意改变自己的观念，不再为自己寻找借口，那么，他们的抑郁情绪就能够得到控制。

2．相信自己，也要相信别人

如果你认为自己是坏的、恶的、为自己和别人所不容，那么你根本就不会信任自己。如果你畏惧别人、憎恨别人、嫉妒别人，那么你也肯定不会信任他们。如果你的生活态度和哲学观念使你对人生持一种悲观和恐惧的态度，那么你就不可能相信世界的真善美了。因为你不信任任何人，因此你总是对人或事物有一种畏惧感。

因此，每个人都应该相信自己，同时也相信别人。有了对自己和对他人的信心，这对摆脱抑郁情绪的折磨十分重要。不过，也许你会问，我现在如此悲观失望，如此孤立无援，靠什么来恢复自信心呢?哲学家J.利德曼的这番话也许对你会有些帮助：

"人只有在陷入困境后才会显示出自己的力量。只要我们面对现实，努力奋斗，直到当我们已无法改变事情的进程，也就是说当我们已经陷入绝境时，我们才有可能得到拯救。"

只要我们不欺骗自己，就完全可以做到这一点。

3．向朋友诉说自己的烦恼

当你遇到挫折需要帮助时，这种帮助可能来源于自身，也可能来源于朋友。但请记住，除非你愿意寻找和接受别人的帮助，否则别人是不会自己送上门来的。必须去寻找能和自己推心置腹谈心的人，必须克服沉默寡言、不善交际的毛病。也许在你的周围找不到同情自己的人--家里人不关心你的痛苦，医生们除了开个处方外不愿花更多时间去听你诉说自己的担忧和烦恼，那么，你不妨在家庭和同事的圈子外去寻找知心的朋友，因为这些人跟你没有利害冲突，他们也不会因为你向他们透露了某些事情而感到惴惴不安。

你应该多交些朋友，在人生道路上，特别是在你摆脱抑郁情绪的过程中，你遇到的各种各样的朋友会给你以各方面的安慰和帮助。当然并不是每个人都会像你希望的那样关心你的烦恼，或许他只是敷衍你几句了事，不愿真诚地帮助你，但你要相信人们常说的一句话："心诚则灵。"当我们跨上这条没有路标的艰难旅途后，我们一定会碰到许多富有同情心的朋友，他们将帮助我们度过一道道难关。

4．要敢于尝试

日常的锻炼可以增强体质，提高生理以至心理的活跃性。除了日常锻炼以外，可以安排一些具有挑战性的事情做，学一样新东西，吉他或跳舞什么的。坚持学下去，你就会发现，很快，你的情绪就会好多了。做新的尝试时，注意别给自己找借口。你可以想一想，生活中还有什么事情比把自己从抑郁的牢狱里拯救出来更重要的了。

5．对无关紧要的事发一通脾气

希尔说："对于无关紧要的事发脾气，可以养成面对大事时的镇静，而这时的耐心是很重要的。"

曾经在民众煤气公司做过30年总经理的比历兹有一种怪脾气，便是对小事容易发脾气，而对于严重的事却能若无其事。有一天他把一盒雪茄烟遗忘在四轮马车里，过一会他记起来了，便回头去找，但是却已不见踪影。

他非常愤怒，大声吼叫起来，旁边站着的人以为他是掉了很贵重的烟。但事实上却是5分钱一支的雪茄烟，一共不过2元5毛钱吧。

他这次的情况，与某次损失一大笔款项时的情况，呈现尖锐的对照。那正是经济恐慌时期，比历兹先生因卧病在床，有几天没出去。可就在这几天里，银行因几笔款项而损失了大约3万元，又没有担保的。后来，当别人把这一损失告诉他的时候，他却只用手摸着头发，想了一想，然后说："算了吧，如果不打破几个蛋，是做不成软煎蛋的。"

第41节：第四章 做人做事要想得开(10)

拿破仑·希尔告诉我们，如果因小事而急躁，就找一种发泄的办法；然后平和起来，保持你的精力，以准备大事临头时应付，因为大事是需要极大的自制力的。一些小小的烦恼如果不放松出来，便会堆积成一种长期的积愤，到大事到来时便完全不能自制了。

如果我们上面说的话你都能做到，相信你就会从容地面对人生了。

□ 沮丧抑郁时不可决断大事

人在感到沮丧的时候，千万不要着手解决重要的问题，也不要对影响自己一生的大事作什么决断，因为那种沮丧的心情会使你的决策陷入歧途。

一个人在精神上受了极大的挫折或感到沮丧时，需要暂时的安慰。在这个时候，他往往无心思考其他任何问题。当女人受到了极大痛苦后，她竟会决定去嫁给自己并不真心爱着的男子，这就是一个很好的例子。

男人有时竟然会因为事业遭受暂时的挫折而宣告破产，但实际上只要他们继续努力下去，是完全可以成功的。

有很多人在感受着深度的刺激和痛苦时，他们竟会想到自杀。虽然他们明明知道，所受的痛苦是暂时的，以后必然能从中解脱出来。因此，当人们的身体或心灵受着极大痛苦时，他们往往就失掉了正确的见解，也不会做出正确的判断。

在希望彻底断绝、精神极度沮丧的时候，要做一个乐观者，仍然能够善用理智，这虽是一件很难的事情，但就是在这样的环境里，才能真正地显示我们究竟是怎样的人。

那么，在什么时候最能显示出一个人究竟是否有真实的才干呢?当一个人事业不如意，朋友们都劝他放弃这项工作，说他在做着注定无

法成功的事情，说他是多么的愚蠢时，而他仍然抱着坚毅的精神，努力地工作着，才最能显出他的真实才干来。

他人都已放弃了，自己还是坚持；他人都已后退了，自己还是向前；眼前没有光明、希望，自己还是不懈努力--这种精神，才是一切伟大人物能够成功的原因。

在日常生活中，我们常可以听见一些上了年龄的人说这样的话："倘使我一开始就努力，即便遇到挫折，但仍旧照着我的志向去做，恐怕已经颇有成就了。"许多人都是在壮志未酬和悔恨中度过自己的晚年，这种悔不当初的懊丧，都是由于他们年轻的时候立志不坚，一受挫折便中止了自己的努力。

不管前途是怎样地黑暗，心中是怎样地愁闷，你总要等待忧郁过去之后，才决定你在重大事件上的步骤与做法。对于一些需要解决的重要问题，必须要有最清醒的头脑和最佳的判断力。在悲观的时候，千万不要解决有关自己一生转折的问题，这种重要的问题总要在身心最快乐、最得意的时候去决断。

在脑中一片混乱、深感绝望的时候，乃是一个人最危险的时候，因为在这时人最易做出糊涂的判断、糟糕的计划。如果有什么事情要计划、要决断，一定要等头脑清醒、心神镇静的时候。

在恐慌或失望的时候，人就不会有精辟的见解，就不会有正确的判断力。因为健全的判断，基于健全的思想；而健全的思想，又基于清楚的头脑、愉快的心情。因此，忧虑、沮丧时千万不要做出决断。

所以，一定要等到自己头脑清醒、思想健康的时候，再来计划一切。人在感到沮丧的时候，精神便会分散，无法集中起来。态度上的镇静、精神上的乐观和心智上的理性是消除沮丧、进行健全思考的前提。

□好习惯让人立于不败之地

好的习惯让人立于不败之地，坏的习惯把人从成功的神坛上拉下来。一个想成功的人，必须明白习惯的力量是如何的强大，也必须了

解养成好习惯一定要脚踏实地去做，空谈空想是毫无作用的。

有段时间，石油大王保罗·盖蒂抽烟特别凶。一次，他度假经过英国，那里刚好下大雨，于是盖蒂在一家小旅馆过夜，吃过晚饭后，他很快睡去。

盖蒂在凌晨两点半突然醒来，很想抽一支烟。他打开灯，伸手去拿睡前放在桌子上的那包烟，却发现是空的。他又继续在随身携带的行李中寻找，结果仍一无所获。盖蒂知道旅馆的酒吧和餐厅早已关灯，这时若把不耐烦的房东叫醒后果是不堪设想的。他唯一的办法是穿上衣服，走到几条街之外的火车站去买烟，而外面的大雨仍未停，路面特别泥泞。

第42节：第四章 做人做事要想得开(11)

但是，要抽烟的欲望不断侵蚀着他，想来一支的念头越来越强烈。于是盖蒂脱下睡衣，开始穿外衣。他刚刚换好衣服伸手去拉门的瞬间，盖蒂突然停了下来，开始大笑。他突然发现自己的行为非但不合逻辑，反而荒谬之极。

盖蒂站在那寻思："一个所谓成功的商人，一个自认为有足够理智对别人下命令的人，竟要在三更半夜离开舒适的房间，冒着大雨走过几条街，仅仅为得到一包烟。"盖蒂生平第一次注意到这个问题，他已经养成了这个习惯，他愿意牺牲极大的舒适去满足这个习惯，而显而易见的是这个习惯没有任何好处。他明确地注意到这一点，并很快做出决定。

盖蒂把那个仍放在桌上的烟盒揉成一团，丢进废纸篓里，然后脱下衣服上床睡觉，并带着一种解脱、胜利的感觉。自那以后，盖蒂再也没有抽过一支烟，也没有了抽烟的欲望。

人们有时常常做一件小事，在不知不觉中就会养成某种习惯，而习惯的力量是相当大的，它会使你的思想成为它的俘虏，但人也都有一种不小的缓冲，同样可以以坚强的意志克服掉坏习惯。

我们知道，经验是对教训的总结。但是，要获得经验必须花上很多年的时间，而且，等你真正获得某种知识的时候，其价值也随着时间的流逝而减低。结果呢?经验丰富了，其人也死了。再说，经验只是一时的，今天很有用的经验，明天不一定会有用。不变的只有那些原则，而这些原则又都掌握在你的手里。这些带你走向伟大成功的原则都写在这里。它的教导，会使你防止失败、走向成功。

事实上，这些所谓的原则就是习惯。已经成功的人和已经失败的人之间，唯一的不同之点就是在于他们有不同的习惯。良好的习惯，是一切成功的钥匙。坏的习惯，是走向失败的大门。因此，你要遵守的第一个法则是：养成良好的习惯，清除不良的习惯。在人的一生

中，你的行为要受到俗念、偏见、贪婪、恐惧、环境、习惯等的巨大影响。其中最可怕的就是坏习惯，你若被它俘虏，被它控制，会在毫无知觉的情况下一步步滑向深渊。

克服坏习惯的唯一办法就是培养好习惯，因为只有一种习惯才能抑制另一种习惯。托马斯·爱伦建议："每天早晨醒来你最好大声告诉自己，"我要培养自己的好习惯克服掉坏习惯!"并坚持不懈地去做。"

当这些话被你的心灵完全吸收后，你便会带着以前从未有过的活力迎接新一天的到来，你会发现自己有了应付一切情况的方法，这些方法会在你不断的实践中运用自如，难的也会变容易。于是，一个好的习惯就产生了。当某种习惯由于经常反复地练习而变成容易的时候，你就会喜欢去做，你一旦喜欢去做，也就会经常去做，人的天性如此。当你时常去做的时候，它就成了你的一种习惯，你也就成了它的奴仆。

习惯多种多样，要养成哪些习惯才对成功有巨大帮助呢?下面是专家的建议：

1．养成放松的习惯

疲劳和紧张易让人产生忧虑，同样会减低你对不良情绪的抵抗力，但任何一种精神和情绪上的紧张状态通过完全放松后便会全部消除掉。

(1)经常问自己："我有没有使我的工作变得比实际上更重?我有没有使用跟工作毫不相干的气力和心劲!"这些都有助于你养成良好的习惯。正如大卫·哈里芬博士所说："那些对心理学了解的人知道，疲倦有三分之二是习惯性的。"

(2)每天晚上作次自我检讨，问问自己："我有多疲倦?我为何感到疲倦?"丹尼尔·何西林说："不是看我在一天完了之后有多疲倦，而是看我有多不疲倦，这样的衡量标准才是正确的。"

(3)当你神经紧张或感到极度疲倦时，应该赶快休息，放松自己，不可硬撑着，长期这样会给精神带来极大负荷。

2．培养良好的工作习惯

第一种良好的工作习惯：消除你桌子上无用的纸张，只留下与你正要处理的工作有关的纸张，保持桌面整齐干净，不要杂乱无章。

第43节：第四章 做人做事要想得开(12)

第二种良好的工作习惯：做事按其重要程度来做，分清主次，先抓事物的主要矛盾。

第三种良好的工作习惯：当你碰到棘手的问题时，如果必须做决定，那就当机立断，不要犹豫不决。

第四种良好的工作习惯：学会组织、分层负责和监督，事必躬亲的人只能把自己搞的分外忙乱。

3．培养良好的睡眠习惯

充足的睡眠才能保证你充沛的精力，一个患有"失眠症"的人是无法对工作、生活抱有极大热情的，你应该注意的是：

(1)夜生活不要过度。除了必要的应酬，晚上尽量把时间留给自己，白天劳累了一天，这时需要你安静地休息。

(2)抑制自身的兴奋点，尽最大可能地保持身心平静。

(3)睡前不要饮浓茶和抽烟，不吃易引起人兴奋的食物。

(4)不要害怕失眠。一旦患有失眠症，应该去找医生咨询，如果自己老是对失眠担心，那么它所带来的危害比失眠本身的危害大得多。

4．培养从容不迫的习惯

在任何场合，如果能保持从容不迫、顺其自然的态度，那么你对任何事情都能应付自如。如果你感到慌张，你的大脑就失去正常的思考能力，你就会表现出丢三落四、语无伦次。你可以有意放慢你的动作和节奏、越慢越好，并在心里说："不要慌、千万不要慌。"动作和语言的暗示会使你慢慢镇静，你的大脑也会恢复正常的思考以应付可能发生的事情!

没见过大场面的人，一到人多的场所就周身不自在。克服这种心理的方法是把所有的人都当作朋友，点头微笑、打招呼，别人对你也会致礼回敬。虽然他也许永远想不起在哪见过你，但你的紧张感却得

以消除。有机会你就主动当众讲话，自我考验，你就会养成从容不迫的习惯。

明白了习惯对人成功与否所包含着的巨大力量，你就要努力克服掉自己身上诸多的坏习惯。并尝试着一步步培养起好的习惯，这样，日积月累的结果就是使你一步步走向成功，成为一个广受欢迎的人。

□不向败局妥协

面对可能出现的败局，我们不能放之任之，因为这种败局只是一种可能，没有必然性，所以，在可能失败之前，我们必须先保证不失败，或者力求少失败。

孙子曰："昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜。不可胜在已，可胜在敌。"意思是从前会打仗的人，先要造成不会被敌人打败的条件，再等待可以战胜敌人的机会。不会被敌人战胜，主动权操在自己手中；能不能战胜敌人，却在乎敌人（是否犯错误给我们创造了致胜的机会）。

纵观古代的许多战例，大凡军队出征之前，定当部署守土之兵；军队行进之时，必先安排断后之将；两军交战之后，均须防备对方晚上劫营。照此做去，两军对垒之时，有可胜之机则战而胜之，无取胜之便也不会被敌人所乘而致落败。

其实人生也是这个道理，你若想在政界脱颖而出，必须言不逾矩，行不忤法，否则授人以柄，难免前功尽弃，到时候纵有高才奇志也是枉然。你若想在商界崭露头角，便不能过度负债或违法经营，否则或在商战之中落马，或在法纪面前翻车。即使做个靠薪水度日，凭手艺谋生的小百姓，也要洁身自好，不给人以可乘之机，以免惹下麻烦。

先为不败后求胜，不仅是兵家保存自己，夺取胜利的谋略，同时也对人们求生存、图发展有着很好的指导意义。我们要想事业一帆风顺，便应经常寻找自己在法律的、经济的以及人际关系等方面的可能致败之处，并预加防范或及时补救，这样才能使自己求胜的理想置于

无虞的基础之上，使理想之花结出胜利之果。如果经过一番艰辛的拼搏，事业仍然成功无望，此时当事人便应进行深刻的分析，看看是主观原因的影响还是客观条件的制约，并采取相应的对策摆脱困境。

有些事本来是可以成功的，但当事人或是办事方法选择不妥，有如缘木求鱼终不可得；或是有利条件利用不够，有如顺风行船只用双桨不扯帆；或是主观努力尚有欠缺，有如推车上坡进二退三，以致事业或开局不利，或半途受阻，或功败垂成。此时，当事人必须找出主观原因的症结，然后对症下药，以求力挽败局。

第44节：第五章 做人做事要有弹性(1)

有些事或似陆地行船，缺乏成功的基础；或似竹刀伐木，受制于客观条件，其结果自是不言而喻，只能以失败而告终。此时当事人便应拿出壮士断腕的气概，放弃徒劳无功的努力，以便再筹方略，另闯新路，这样才有可能出现柳暗花明又一村的全新局面。

"对症下药"与"另闯新路"，这是面对败局两种截然不同的思维方式，前者立足于解决战术上的问题，后者着眼于纠正战略上的错误，面对败局究竟应选择哪条路，这就全靠当事人的分析与判断了。

此外，面对失败，走向成功，你必须唱好三部曲：

1．超前思考，变不利为有利

大凡人们办事，一般都会碰到一些有利条件，也会遇见一些不利因素。此时，当事人便应超前思考，力争将不利因素转化为有利条件，使事业增添胜算。例如《三国演义》里，诸葛亮与周瑜想火攻曹操水军，但冬季只有西北风而无东南风，深知天文知识的诸葛亮正是利用这一点麻痹曹操，他算定甲子日开始将刮三天东南大风。届时依计而行，结果火凭风势，风助火威，孙刘联军的一把大火便大破曹军于赤壁。

2．稳步推进，积小胜为大胜

办事应循序渐进，不可急于求成，只有稳步推进，积小胜为大胜，事业的成功才能有一个坚实的基础，才能避免倾覆之危险。在曹、孙、刘三支力量的对比中，刘备虽处于劣势，但刘备在诸葛亮的辅佐下，先取荆州以为事业的起点，后取天府之国益州作为事业的根本，进而南伏孟获等蛮荒之众，北掠陇西等战略要地，终于实力大增，在后来魏、蜀、吴三国鼎立之中，成为一支举足轻重的力量。1997年的东南亚金融风暴刮至香港，香港政府为维护港币的稳定而决然出击，他们在股市上采用步步为营，积小胜为大胜的战略，与国际金融巨鳄索罗斯斗智斗勇，终于使索罗斯损失惨重铩羽而归。

3．精彩结尾，将理想变现实

千里行船，离码头虽仅一箭之遥，仍不算到达目的地；万言雄文，在结尾若有一句冗词，也称不上精彩文章。办事也是如此，如果前紧后松，草草收场，很可能胜券在握之事竟流于失败结局。我们办事必须像飞行员远航归来一样，只有完成最后一个制动动作，将飞机安然停在停机坪的预定位置上，才能算是完成一个精彩的起落。人们只有精神饱满、严肃认真地使事情精彩结尾，才算是真正将理想变为现实。

人们若能事事唱好上述"三部曲"，则人生就能够挑战失败成功，从而不断地获取成功。

第五章 做人做事要有弹性

不前不后是一种处世哲学，更是一种处世技巧，它的根本点就在于明哲保身。这种策略可以保证你在一个群体之中四平八稳、步步为营地向前推进。

□能伸能屈

如果打一个比喻，那么，动物界的刺猬可以说是能伸能屈的智慧化身了。你看它身处顺境时拱着小脑袋，凭借着满身的硬刺，横冲直撞，当它身处险境时，则缩回脑袋，把自己滚成一个刺球，让敌人无隙可击。能伸能屈，与其说是生物界的一种智慧，不如说是一种生存本能。

伸是进取的方式，屈是保全自己的手段。人生在世，都是在反复伸屈的状态中走过来的。

在生活事业处于困难、低潮或逆境、失败时，若去运用"屈"的智慧，往往会收到意想不到的效果，反之，该屈时不屈，去伸，必然遭到沉重打击，甚至连条性命都保不住，那样，还有什么资格去谈人生、谈事业、谈未来、谈理想呢?

春秋时，越王勾践夫妇曾被抓做人质，去给夫差当奴役，从一国之君到为人仆役，这是多么大的羞辱啊。但勾践忍了，屈了。是甘心

为奴吗?当然不是，他是在伺机复国报仇。

到吴国之后，他们住在山洞石屋里，夫差外出时，他就亲自为之牵马。有人骂他，也不还口，始终表现得很驯服。

一次，吴王夫差病了，勾践在背地里让范蠡预测一下，知道此病不久便可痊愈。于是勾践去探望夫差，并亲口尝了尝夫差的粪便，然后对夫差说："大王的病很快就会好的。"夫差就问他为什么。勾践就顺口说道："我曾经跟名医学过医道，只要尝一尝病人的粪便，就能知道病的轻重，刚才我尝大王的粪便味酸而稍有点苦，所以您的病很快就会好的，请大王放心!"果然，没过几天夫差的病就好了，夫差认为勾践比自己的儿子还孝敬，很受感动，就把勾践放回了越国。

第45节：第五章 做人做事要有弹性(2)

勾践回国之后，依旧过着艰苦的生活。一是为了笼络大臣百姓，一是因为国力太弱，为养精蓄锐，报仇雪耻。他睡觉时连褥子都不铺，而铺的是柴草，还在房中吊了一个苦胆，每天尝一口，为的是不忘所受的苦。

吴王夫差放松了对勾践的戒心，勾践正好有时间恢复国力，厉兵秣马，终于可以一战了。两国在五湖决战，吴军大败全输，勾践率军灭了吴国，活捉了夫差，两年后成为霸王，正所谓"苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴"。

勾践所受之辱，所担之苦，可以说达到极点了。但他熬了过来，不仅报了仇，雪了耻，还成了当时的霸王。正是"先当孙子后当爷"，如果当时不屈，当"孙子"时就死了，还能成"爷"吗?

谈到屈的问题时，还要牵扯到我们传统的"面子"问题。

中国人"面子"观念由来已久。从孔子开始就很讲面子。有些人甚至为了面子，可以舍弃自己一生的幸福。尤其是封建社会，对于广大妇女的要求更是如此。所谓"饿死事小，失节事大"。好像人必须一辈子为了脸面而活。

中国还有句古语："人要脸，树要皮。"可你想想如果连事业都不能保障，连生命都受到威胁，那还要面子有何用?

学会取舍，实际上就是学会生活。人的一生就如一条大河，不可能一直向前，直通大海，必然要根据地势、地貌，弯弯曲曲，七拐八扭。

人生也是如此，一般来说，当人处于逆境的时候，或者说，在倒霉的时候就应该委曲求全，收起锋芒。这就是屈的功能。从而以屈求伸，等待时机，再创生命的辉煌。

俄国十月革命时，苏维埃刚刚夺取政权，德国就有向东侵略的倾向。很多人主张组织军队与德国决战，而列宁却不同意这样做，专门

派人去德国进行和谈，签订了对苏维埃不利的条约。

这是一种妥协，这种行动并不表明列宁和布尔什维克革命立场不坚定，而是在强大的敌人面前，不得不这样做。否则，新生的革命政权就会很快被推翻。

一个国家是如此，一个人也是如此。在形势不利于自己发展的时候，必须要采取以屈求全的策略，耐心等待时机，千万不要急躁。

古人说："小不忍，则乱大谋。"每个人应该都有自己的人生目标和理想，为了达到这些目标和理想，甘受寂寞、甘受白眼，甚至甘愿被社会、被亲人误解，都应该在所不惜。

中国古代文化的经典著作《周易》提出"潜龙勿用"的思想。即在一定条件下，寻找时机，卷土重来。

孔子在《易系辞》中，则以尺蠖爬行与龙蛇冬眠作比喻，进一步解释什么叫"潜龙勿用"，他说："尺蠖之屈，以求伸也；龙蛇之蛰，以存身也。"宋朝的朱熹则进一步发挥这一思想，认为"屈伸消长"是"万古不易之理。"他提出，在时机未到之际，要"退自循养，与时皆晦"，要学会"遵养时晦"，即隐居待时。

明代冯梦龙在其著作《智囊》中，认为人与动物一样，当其形势不利时，应当暂时退却，以屈为伸，否则，必将倾覆以至灭亡。他说：智是术的源泉；术是智的转化。如果一个人不智而言术，那他就会像傀儡一样，百变无常，只知道嬉笑，却无益于事，终究不能成就事业。反过来，如果一个人无术而言智，那他就像御人舟子，自我吹嘘运楫如风，无论什么港湾险道，他都能通行，但实际上真的遇有浅滩骇浪，他便束手无策，呼天求地，如此行舟，不翻船丧命才怪呢!蠖会缩身体，鸷会伏在地上，都是术的表现。动物都有这样的智慧，以此来保全自身，难道我们人类还不如动物吗?

当然不是。人更应该学会保护自己，以期发展自己。

古时候，"李耳化胡，禹人裸国而解衣，孔尼猎较，散宜生行贿，仲雍断发文身，裸以为饰"。不知其中道理的人说："圣贤之智，也有

其用尽的时候。"知其缘由的人却说："圣贤之术，从来也没贫乏的时候。"

温和但不顺从，叫做委蛇；隐藏而不显露，叫做缪数；心有诡计但不冒失，叫做权奇。不会温和，干事总会遇到阻碍，不可能顺当；不会隐蔽，便会将自己暴露无遗，四面受敌，什么事也干不成；不会用诡计，就难免碰上厄运。所以说，术，使人神灵；智，则使人理智克制。

第46节：第五章 做人做事要有弹性(3)

冯梦龙的屈伸分寸之说，通俗易懂，古今结合，事理结合，具有一定的说服力。纵观历史，该有多少像勾践一样的人物，为成就自己的事业，实现自己的理想，在必要的时候，使用了屈伸之术，从而保存自己，待时机一到，便东山再起，历史同时也说明，善于使用屈伸之术，该屈则屈，该伸则伸，较好地掌握其分寸，是许多历史人物成功的重要途径。

不要与别人争一日之短长，也是"屈"的技巧。

机关实行公务员制度，申某论学历，是大学本科；论才华，在机关数一数二；论年龄，正当年富力强，但是，每一次提升都没有他的份，而那些比他能力差，比他水平低，比他进机关晚的人，却一个一个成了他的上司和领导。

原因何在呢?

其原因就在于：申某只知道显露才华，认为自己这也比别人强，那也比别人好，处处表现出一种进取的态度，从而使一些人产生反感，认为他尽管有能力，也有才干，但是不谦虚，太骄傲，目中无人。每次考察干部，人们都是这个意见。

而那些善于委屈顺从的人，善于处理人际关系的人，却得到了大家广泛的好评。

可见，能屈能伸是一种战术，只要掌握技巧与分寸，便会无往而不胜。

□不前不后

人在一个集体中不可强出风头，孚众望、得人心，是日积月累的结果，你在言谈举止之间，别人--尤其是你的朋友、同事--都在那观察你，品评你；你有成就，你肯努力，你待人宽厚，别人自会欣赏，用不着强求注意。强出风头，往往引起别人的反感。

"出头的椽子先烂"、"木秀于林，风必摧之"、"直木先伐，甘井先竭"……这类古训俗语常用来告诫人，要警惕环境险恶，人心叵测，要韬光养晦，不露锋芒，不动声色。因为，风头出尽的人容易遭人妒，容易首先受到攻击。

现实中，确有那么一些人，虽说其能力、才学的确令人钦佩，可正因为他们比别人所起的作用大一些，便总以为一切高、精、难的工作必须自己插手才会马到成功，他人纯属"跑龙套"的配角，俨然离了他地球就转不动。难怪"枪手们"总忍不住先打这样的"出头鸟"。尤其在我们这个有着几千年封建史的国度里，更是有很多人因才华出众而遭受贬斥，或丢掉了性命。在这里我们并不是否定那些勇往直前、万事当先的人，只是强调前与后的分寸，古人不也是说"始作俑者，其无后乎"吗?

那么，在工作中，在同事之间，应该怎样把握不前不后的分寸呢?

首先，必须掂一掂自己在工作中的位置和在单位中的角色。属于自己工作职责范围内的事情，则责无旁贷，必须尽心尽力去完成。自己工作之外的事情，则以"多一事不如少一事"为原则，不该涉及的尽量不去涉及，尤其不要以"内行人"、"明白人"或者其他居高临下的姿态去对同事、领导指手画脚。即使人家请你去帮忙，也应以谦逊的态度诚恳待人。

其次，在名誉、利益面前，尽量不要表现得过于热衷，以避免成为众人嫉妒、排挤的对象。即使有所追求，也应该在表面上含而不露，应该通过为人与处世的技巧去赢得大家和领导的认同。要知道，很多事情的成功，正如战场上作战一样，迂回包抄要比正面直接进攻有效得多。

不前不后是一种处世哲学，更是一种处世技巧，它的根本点就在于明哲保身。这种策略可以保证你在一个群体之中四平八稳、步步为营地向前推进。

不前不后是欲望控制的结果，是理智的化身。他要求你在工作办事过程中沉着、稳定，不以情绪支配言行，不受心理欲望蛊惑。"淡泊明志，宁静致远"，正是这种不前不后处世态度的体现。

任何事情都是一分为二，不前不后只是说在同事之中，在利益与荣誉面前，不过分张扬自己，不踩着别人的肩膀向上攀登。不前不后只是一种过程，但从结果--自己的前途与事业而言，则必须是在他人的前头，必须从同事之中脱颖而出。到那时，其情势将不是"木秀于林，风必摧之"，而是"众星捧月"，"众望所归"。这正是恰当地把握不前不后分寸为自己的事业赢得人缘与机缘。

第47节：第五章 做人做事要有弹性(4)

我们在观看一场马拉松比赛时，通常会看到在前半程跑在最前面的人反而不容易夺到金牌，而跑在第二位置稍后一点的队员却在更多的时候夺取了桂冠，而位置太靠后的落伍者也同样与冠军无缘。这人与人之间的社会性竞争和相处何其相似，人生的奋进过程其实就是一次马拉松比赛，只有恰到好处地保持不前不后的位置，把握不前不后的分寸，才有可能更多地获得成功。要知道，在这场比赛中，人们要看的不是过程，而是最后的结果。

□进退自如

《菜根谭》中说："路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。此涉世一极安乐法。"

这便是一种进退之道。偶翻少儿书籍，看到一则寓言：从前，有一条大河，河水波浪翻滚。河上有一座独桥，桥很窄，仅用一根圆木搭成。有一天，两只小山羊分别从河两岸走上桥，到了桥中间两只山羊相遇了。但因桥面太窄，谁也无法通过，而这两只山羊谁也不肯退让。结果，两只山羊在桥上用角顶撞起来。双方互不示弱，拼死相抵，最终双双跌落桥下并被河水吞没了。

这则寓言很简单，但蕴含着深刻的道理，这正是"经路窄处，留一步与人行"的道理。在狭窄的路口处，不妨让别人先行，自己退让一步。表面看来，自己吃亏，但实际上，如果彼此都不相让，势必会两败俱伤，倒不如稍作退让，免去麻烦。

"人情反复，世路崎岖。行去不远，须知退一步之法，行去远，务加让三分之功。"这种做法明为退，实为进，是一种比较圆熟的做法，一条道路本就狭窄，再加上拥挤更是无处下脚，若是自己退一步让人先走，那么自己也就相当于有了两步的余地，可以轻松走路。两相对照，自然是应选择有利于自己的做法。列宁也早就说过："退一步是为了进三步。"

一般来说，你如果想在社会上走出一条路来，那么就要放下身段：放下你的学历、放下你的家庭背景、放下你的身份，让自己回归到"普通人"。更不要在乎别人的眼光和批评，做你认为值得做的事吧，走你认为值得走的路。

只有放下身段，路才会越走越宽。

人的"身段"是一种"自我认同"。并不是什么不好的事，但这种"自我认同"也是一种"自我限制"。也就是说，"因为我是这种人，所以我不能去做那种事"，而自我认同越强的人，自我限制也越厉害。千金小姐不愿意和女佣同桌吃饭，博士不愿意当基层业务员，高级主管不愿意主动去找下级职员，知识分子不愿意去做"不用知识"的工作……他们认为，如果那样做，就有损他们的身份。

其实这种"身段"只会让人路越走越窄，像博士如果找不到工作，又不愿意当业务员，那只有挨饿了；如果能放下身段，那么路就越走越宽。

有一个故事说的是以退求进的道理，说是有一位在美国留学的计算机博士，辛苦了好几年，总算毕业了。可是，虽说是拿到了响当当的博士文凭，却一时难以找到工作。

他一次又一次地被各大公司拒绝，生计没有着落，这个滋味可是不好过。他苦思冥想，想找个办法，谋个职位，这样免得路过不论是中国餐馆，还是美国餐馆时，都要加快步伐。哎!有了，他总算想到了一个绝妙的点子。

他决定收起所有的学位证明，以一个最低身份去求职。

这个法子还真灵，一家公司老板录用他做程序输入员。这活可真是太简单了，对他来说简直是"高射炮打蚊子"。不过，他还是一丝不苟，勤勤恳恳地干着。

不多久，老板发现这个新来的程序输入员非同一般，他竟然能看出程序中的错误。这时，这位小伙子掏出了学士证书。老板二话没说，立刻给他换了个与大学毕业生相对口的专业。

又过了一段时间，老板发现他时常还能为公司提出许多独到而有价值的见解，这可不是一般大学生的水平呀!这时，这位小伙子又亮出了硕士学位证书，老板看了之后又提升了他。

他在新的岗位上干得很出色，老板觉得他还是与别人不一样，非同小可。于是，老板把他找到办公室，对他进行质询，这时，这位聪明人才拿出他的博士证。

第48节：第五章 做人做事要有弹性(5)

老板这时对他的水平有了全面的认识，便毫不犹豫地重用了他。凭借着他的绝妙的点子，这位博士终于获得了成功。

现代社会跟过去不相同了。如今提倡"自我推销"，既是推销，则要有推销术，如果这位博士还是拿着自己的文凭，一家接一家地去亮相，或许他现在还没有工作。

这位博士的点子好就好在以退为进，看上去是自己降低了自己，也让别人看低了，但是身处低位，被人看轻，不要紧，一旦有机会，就可以大放异彩，展露才华，让别人、让老板对你一次次刮目相看，你的形象便慢慢高大起来了。

相反，一上来就亮个博士证书，容易被人看高，期望值过高，容易引起失望。倒是别出心裁，以退求进更容易达到目的。

□外圆内方

方为做人之本，圆为处世之道。

"方"，方方正正，有棱有角，指一个人做人做事有自己的主张和原则，不被人所左右。"圆"，圆滑世故，融通老成，指一个人做人做事讲究技巧，既不超人前也不落人后，或者该前则前，该后则后，能够认清时务，使自己进退自如，游刃有余。

一个人如果过分方方正正，有棱有角，必将碰得头破血流；但是一个人如果八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏，自己占便宜，也必将众叛亲离。因此，做人必须方外有圆，圆外有方，外圆内方。

外圆内方的人，有忍的精神，有让的胸怀，有貌似糊涂的智慧，有形如疯傻的清醒，有脸上挂着笑的哭，有表面看是错的对……

"方"是做人之本，是堂堂正正做人的脊梁。人仅仅依靠"方"是不够的，还需要有"圆"的包裹，无论是在商界、官场，还是交友、爱情、谋职等等，都需要掌握"方圆"的技巧，才能无往不利。

"圆"是处世之道，是妥妥当当处世的锦囊。现实生活中，有在学校成绩一流的，进入社会却成了打工的；在学校成绩二流的，进入社会却当了老板的。为什么呢?就是因为成绩一流的同学过分专心于专业知识，忽略了做人的"圆"；而成绩二流甚至三流的同学却在与人交往中掌握了处世的原则。正如卡耐基所说："一个人的成功只有15%是依靠专业技术，而85%却要依靠人际关系、有效说话等软科学本领。"

真正的"方圆"之人是大智慧与大容忍的结合体，有勇猛斗士的武力，有沉静蕴慧的平和。真正的"方圆"之人能对大喜悦与大悲哀泰然不惊。真正的"方圆"之人，行动时干练、迅速，不为感情所左右；退避时，能审时度势，全身而退，而且能抓住最佳机会东山再起。真正的"方圆"之人，没有失败，只有沉默，是面对挫折与逆境的积蓄力量的沉默。

在强大的对手高压下，在面临危机的时候，采取藏巧于拙、装糊涂，扮作"诚实"的样子，往往可以避灾逃祸，转危为安。面临险境或遇到突发事件时，装傻卖呆，这比临危不惧和视死如归的壮烈要安全得多。留得青山在，不怕没柴烧，以拙诚与对手周旋，确实不失为一种高明之术。

我们经常在报纸上见到穷凶恶极的罪犯窜入老百姓的家里，杀人越货、绑架无辜或逼人做质的时候，被害人是怎样委曲求全，先以圆滑诚恳的语言赢得罪犯的信任，而伺机在罪犯不在意或误认为在他的挟迫下真的与其合作的时候，出其不意地逃脱报案或径直击败罪犯。这其实是外圆内方的最好案例。试想，假如面对凶狠的罪犯，暴跳如雷，罪犯不先砍掉你的脑袋才怪呢。只有把"方"用圆先掩盖起来，包藏起来装出很诚实的样子，利用拙笨的诚实稳住对方，充分地运用对方的怜悯之心，使对方不加害自己，才会为以后施展擒拿罪犯的计谋，赢得时间和条件。

这种外圆内方的办法，在历史上就已有之。《三国演义》中有一段"曹操煮酒论英雄"的事情。当时刘备落难投靠曹操，曹操很真诚地

接待了刘备。刘备住在许都，在衣带诏签名后，也防曹操谋害，就在后园种菜，亲自浇灌，以此迷惑曹操，放松对自己的注视。一日，曹操约刘备入府饮酒，谈起以龙状人，议起谁为世之英雄。刘备点遍袁术、袁绍、刘表、孙策、张绣、张鲁、均被曹操一一贬低。曹操指出英雄的标准--"胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志。"刘备问"谁人当之"，曹操说："天下英雄唯使君与我。"刘备本以韬晦之计栖身许都，被曹操点破是英雄后，竟吓得把匙箸丢落在地下，恰好当时大雨将至，雷声大作。曹操问刘备，为什么把筷子弄掉了?刘备从容俯拾匙箸，并说"一震之威，乃至于此。"曹操说："雷乃天地阴阳击搏之声，何为惊怕?"刘备说："我从小害怕雷声，一听见雷声只恨无处躲藏。"自此曹操认为刘备胸无大志，必不能成气候，也就未把他放在心上，刘备才巧妙地将自己的慌乱掩饰过去。从而也避免了一场劫难。刘备在煮酒论英雄的对答中是非常聪明的，他用的就是方圆之术，在曹操的哈哈大笑之中，才免去了曹操对他的怀疑和嫉忌，从而最后才能如愿以偿地逃脱虎狼之地。至于三国后期的司马懿，更是个外圆内方的高手，他佯装快要死的人，瞒过了大将军曹爽，达到了保护自己、等待时机的目的。最后实现了自己的抱负，统一了天下。这正是"鹰立似睡，虎行似病"。

第49节：第五章 做人做事要有弹性(6)

还有，对于一些有经验的领导者来说，更是如此，因为他们知道自己的权力再大，毕竟还是有限的，它不可能使所有的人都听命于自己。当自己的管理目标受到权力条件的限制，一时难以完全实现时，他就必须运用计谋、审时度势、权衡利弊，首先制服自己权力够得着的对象，暂时稳住还远离自己、鞭长莫及的对象。这在军事学上，叫远交近攻；在处世学上，叫外圆内方；在用人权术上，则是指采用不正当的手段，对"权力影响圈"外的下属装出和蔼可亲，体贴关怀的样子，但对"权力影响圈"内的下属，却严加管制，令人生畏。

总之，人生在世只要运用"方圆"之理，必能无往不胜，所向披靡；无论是趋进，还是退止，都能泰然自若，不为世人的眼光和评论所左右。

□ 可得可失

一个从战术上考虑问题的人是强者，而一个从战略上考虑问题的人则是智者。

顾全大局，舍卒保车是一种深远的谋略，从分寸学的角度来看就是一种可失可得的策略，是一种宽柔的智慧。古往今来，多少仁人志士甘愿在名誉上受到玷污，而成就更大的事业。古人云："立名难而坏名易。"好名声的建立是很难的，而破坏名声只在一时一事之中。所以名节上的损失绝非易事，勇于牺牲名节，必定是为了更大的目的。这就是顾全大局，对于这个大局来说，名节就是卒，为了得到大局这个车，失去这个卒是不可避免的。

做人处世如此，做生意亦如此。在生意场上要做到顾全大局，就必须临危不乱，关键时刻不能患得患失于小益小利，更善于分清眼前利益与长远利益，能够舍卒保车，为了更大、更长远的利益舍弃眼前的利益。在相对小的利益面前装糊涂，不动心是每一位渴望大成功的经营者所必备的素质。

"爱出者爱返，福往者福来。"人世间的事情，有了付出才有回报，没有无回报的付出，也没有无付出的回报。付出越多，得到的回报越大，只想别人给予自己，那么"得到"的源泉终将枯竭。春秋末年，齐国的国君荒淫无道，横征暴敛，逼取于民以无度。齐国的贵族田成子看到这种情况后，对他的下属说："公室用这种榨取的手段，虽然得到了不少财富，但这种取是"取之犹舍也"。"仓储虽实，但国家不固，终是"嫁衣"。于是田成子制作了大、小两种斗，大开自己仓储接待饥民，用大斗出借谷米，用小斗回收还来的谷米，"予民于惠"，于是齐国人民不肯再为公室种田效力而投奔于田成子门下，一时"民归之如流水"。田成子用这种大斗出小斗进的方式，借出的是粮食，收进的是民心。貌似给予，实则得到。果然，齐国的国君宝座最后为田氏家族所得。史学家范晔说：天下皆知取之为取，而不知与之为取。正是对这种得失观的一语道破。

得与失的互为转化之效果，有时也并不是马上就可以见到的，但懂得其中奥妙的人，会掌握取舍的主动权，让它发挥出意想不到的效果。战国时，齐国的孟尝君是一个以养士出名的相国。由于他待士十分真诚，感动了一个具有真才实学而十分落魄的士人，名叫冯谖。冯谖在受到孟尝君的礼遇后，决心为他效力。一次孟尝君要叫人为他到其封地薛邑讨债，问谁肯去?冯谖说我愿去，但不知用催讨回来的钱，需要买什么东西?孟尝君说就买点我们家没有的东西吧!冯谖领命而去。到了薛邑后，他见到老百姓的生活十分贫困，听说孟尝君的讨债使者来了，均啧啧有怨言。于是，他召集了邑中居民，对大家说："孟尝君知道大家生活困难，这次特意派我来告诉大家，以前的欠债一律作废，利息也不用偿还了，孟尝君叫我把债券也带来了，今天当着大伙的面，我把它烧毁，从今以后，再不催还!"说着，冯谖果真点起一把火，把债券都烧完了。薛邑的百姓没有料到孟尝君是如此仁义，个个感激涕零。冯谖回来后，孟尝君问他："讨的利钱呢?"冯谖说："不但利钱没讨回，借债的债券也烧了。"孟尝君便大不高兴。冯谖对他

说："您不是要叫我买家中没有的东西回来吗?我已经给您买回来了，这就是"义"。焚券市义，这对您收归民心是大有好处的啊!"果然，数年后，孟尝君被人用谗言陷害，齐相不保，只好回到自己的封地薛邑，薛邑的百姓听说恩公孟尝君回来了，全城出动，夹道欢迎，表示坚决拥护他，跟着他走。孟尝君甚为感动，这时才体会到冯谖的"市义"苦心。这就叫"好与者，必多取"，小的损失可以换取大的利益。因此从某种意义上说，得失问题就是贡献与索取、获得与舍弃之间关系的平衡和把握。

第50节：第五章 做人做事要有弹性(7)

有没有像动物那样只想得不想失的?当然有。何谓是贪得无厌?何谓极端自私?说白了，就是只想得不想失，而且只想多得，一点都不想失。不过，最后的下场总是不那么光彩的。

有没有不在乎个人得失的人?也有。有的人不计名利，只是奉献，为了他人的幸福，宁可自己少得或不得，宁可失去自己的利益，从不斤斤计较，有的为了某种主义、某种思想，甚至牺牲自己的性命，也在所不惜。

如今，有关得失，社会更流行的准则是：该得的就要得，该失的就要失，而不该得的就一点都不要得，不该失的也自然不应失。

是不是得失之间的关系就简单到了如此明了?当然不是。当得失与人的智慧，与人格、节操，与人的道德、法律结合之后，就会变得异常之复杂，处理其间的关系就变得异常微妙、艰难了。

譬如，得失中的远见与近视。有不少人，急功近利的色彩非常强烈，考虑的只是眼前的利益，所看到的只是鼻子下的东西，而看不到未来。于是，不管大的、小的，不管是主要的、次要的，统统都想捞到手，一点小亏都不能吃，时间一长，就慢慢向贪得无厌的方向演变，一般来说，这种人的得其实是得不偿失的得。

□无可无不可

孔子曾说："君子之于天下也，无适也，无莫也，义之与比。"也就是说，君子对于天下的万事万物，并没有规定怎么样处理好，也没有规定怎么样处理不好，必须根据实际情况，只要合理恰当，就可以了。因此，对于身边的事理如何看待，采取什么样的态度，孔子的方法值得我们借鉴。

孔子在评价古代几位名人时认为，伯夷、叔齐是一代贤人，坚持真理，有所不足，但他们"言中伦，行中虑"，说话合乎法度常理，行为经过深思熟虑；虞仲、夷逸的特点则是"隐居方言，身中清"，能逃

避现实，隐居下来，放肆直言，洁身自好。而他自己则不属于这些人，是"无可无不可"。也就是说，对上述这些人的行为，有的他是肯定的，他自己也是这样做的，有的他则是不赞同的，他本人就拒绝这样做。这种"无可无不可"的处世哲学，要求我们在现实生活中，既要坚持原则，又必须机动灵活。

不坚持原则，一团和气，就会使我们丧失目标，犯大错误。比如经商，根本原则是为了卖货赚钱，利国利民，这个必须坚持，伪劣商品虽然赚钱，但违法害民。不能干赔本贱卖，虽然能获得消费者欢迎，但不能赚钱，违背经商之道，也不可为。

不机动灵活，生搬硬套，就会使我们失去机会，坐以待毙。再以经商为例，在坚持利人赚钱的前提下，采取什么样的方法、价格，决不能一成不变，热情服务，随行就市，才能成功。经商如此，为人处世也不例外。

生活中，凡事不可认死理，大事聪明，小事糊涂，难以下结论、难以辨是非的东西，采取一种不置可否的态度，既是一种智慧，也是一种品德。否则，聪明过度，妄下结论，往往会使自己处于尴尬的境地，甚至引火烧身。因此，对"无可无不可"的问题，应做如下理解：

（1）能上能下，随遇而安。也就是说，自己既可以升官发财，享受荣华富贵，也能安心守贫，面对艰难困苦。不论是一帆风顺，还是荆棘坎坷，都能以平静的心情，坦然处之。

（2）能贵能贱，入乡随俗。提高自己的修养，增加自己的知识，面对富贵者不卑不亢，面对贫贱者不骄不狂，量体裁衣，不墨守成规。特别是待人接物，要能做到入乡随俗，与人打成一片。因为各个地方生活习惯往往没有什么优劣高低之分。

（3）尊重他人。这样才能赢得他人尊重，因而也就是尊重自己。

（4）能进能退，左右逢源。为人处事，要静如处子，动如脱兔，出乎意料之外，又在意料之中，进不越规矩，退不丧失志向；令人惊叹而不惊奇，让人尊敬而不畏惧，羡慕而不嫉妒，进退自如。

（5）能争能容，皆大欢喜。对于该得到的东西，要理直气壮，努力争取，决不客气。优柔寡断，是无能、懦弱的表现，必须克服。同样，要有宽容之心、大度之情，要能容得下别人，理解和体谅到他的难处，力争使每个人都得到满意。

第51节：第五章 做人做事要有弹性(8)

□ 自知之明

要摆正挑战与机遇的关系，首先需要考虑到个性、气质与兴趣，只有根据每个人特有的个性去设计人生，才能叩开机遇之门，踏入幸福之境。

个性是一个人带有倾向性的稳定的心理特征的总称，从广义讲，个性包括个人倾向、性格、智能、自我协调性等方面的内容。个性心理特征包括人们处理各种事情的能力、热情或性格等。个性直接影响着人们捕捉机遇、创造机会的能力。个性因素的差异以及个性与特定环境的协调状况是造成事业成败、命运好坏与否的一个重要因素。

个性倾向直接影响人们的注意力。"入迷"是一种特殊的注意现象，它是取得科学成就及事业成功的重要因素之一。蒲松龄说："书痴者文必工，艺痴者技必良。"机遇的捕捉与特殊注意力是分不开的，这在科学活动中表现得最为突出。琴纳创立了"免疫学"，是因为他注意到挤牛奶的妇女不得天花这一现象；牛顿发现了万有引力定律，是因为他注意到了苹果落地的现象……

好奇心是与注意力有关的一种重要心理现象。贝弗里奇曾说，科学家的好奇心通常表现为探索他所注意到的，但尚无令人满意解释的事物或其相互关系……科学家通常具有一种愿望，要去寻找其间并无明显联系的大量资料背后的那些原理。热衷于研究工作的学生往往具有超乎常人的好奇心。

好奇常常是科学课题提出的媒介，是科学发现的动力之一和捕捉机遇的重要途径。一般地说，好奇心重要的一条就是不满足于现状，要敢于从对现状的不满中提出怀疑，要善于张开思维的翅膀，在未知的领域里飞翔。

气质在捕捉机遇的过程中具有不可忽视的作用。气质是人们典型而稳定的心理特征，这主要表现为一个人情绪体验中的强度、速度，

以及动作反应的敏捷性等。性情和脾气是气质的集中反映。

人的气质具有较大的差异性，而气质的差异又决定着人们在日常行为中所表现出来的性情和灵敏度等方面必然存在一定的差异，影响着个人所宜于捕捉机遇的类型。气质对于人们的行业与职业选择、机遇的捕捉等都有重要影响。人们应该根据各自的气质正确地面对挑战，谋求适宜的职业与人生环境，以从中获取各种最能发挥个人气质特点的良机，实现幸福。

一般来讲，胆汁质型的人直率、热忱，性格外向且精力充沛，适宜于从事教育、社交等工作，比较容易在推销、企业管理、公共关系等工作中得到机遇，取得成功。同时，由于胆汁质型的人神经活动的兴奋性很高，思维机敏灵活，动作反应迅速，这类人在侦察以及自然科学领域也较容易捕捉良好的机遇，获得成功。在气质上明显属于胆汁质型的人，一般不宜于做微循环、外科手术、精密仪器等方面的工作，因为这种气质对这类职业感到难以适从，而捕捉不到成功的机遇。

多血质型的人活泼好动，敏感而反应迅速，情感外向。这类人多喜欢与人交往，好结交，对新环境的适应性较强，有"四海为家"的生活习性。这类人可能成为企业家、自然科学家和社会活动家，适宜于搞自动化操作，打字和商品推销等工作。

粘液质型的人心境比较安静、稳定，坚持性与耐力好，适宜于选择那些需要耐心与情绪稳定的职业与环境，如科学研究、微电子技术、外科手术、仪器检修等。

抑郁质型的人善于洞察秋毫，情绪体验深刻，做事细心、谨慎，却多愁善感，遇事优柔寡断，性情孤僻，行动反应迟缓。这类人宜于进行诗歌、小说的创作，从事那些需要谨慎、细心的职业。粘液质与抑郁质同属气质内倾型。由于抑郁质型的人态度内向，以自我作为行动的出发点，行为特征表现为静态、主观与理想化，因而在行动上常会产生一些主观随意，固守着一种浪漫主义的行动逻辑。这种人可以

成为小说家、思想家与哲学家，适宜于做一些需要安心、细心和耐心的工作，如写作、维修、会计、审计、信息处理等。

第52节：第五章 做人做事要有弹性(9)

当然，大部分人所具有的都是一种混合型气质。但各个不同气质类型的人都有与各自特征相适应的职业与环境，因此，人们应当根据自己的气质类型选择适合的职业与环境，这样就更能捕捉到较多的机遇，取得事业的成功和生活的幸福。

总之，人们为了在挑战面前更好地抓住机遇，就应根据个人的气质选择适合的职业与环境，这样才有利于最大限度地发挥自己的才智和能力，成就辉煌的业绩。人们如果硬要选择并从事与自己气质相抵触的职业和工作，只能体会到痛苦与煎熬，觉得心有余而力不足，无法取得满意的业绩，个人幸福也会受到影响。因此，在挑战与机遇面前，人们必须三思，必须检测一下自己的气质，以便获取更多的机遇，得到最大幸福。

□善待失败

"失败并不可怕，关键在于失败后怎样做"。许多人都知道这句话，但当他们真的面对失败时，表现出来的往往是消沉退缩、萎靡不振等消极情绪。

著名武侠小说大师古龙先生曾在《天涯·明月·刀》中这样写道："真正的勇敢不是对什么事都毫不畏惧，而恰恰是在自己非常胆怯的情况下敢于去做!"如果我们稍稍引申这句话是否可以说："真正的强者并不是一直处于成功巅峰的人，而是属于敢于直面失败、挫折的人!"

这句话没有错，逆境中的强者才是真正意义上的强者。

所以，作为一名商界职员，无论你是在工作中遇到困难抑或在人际关系中碰到麻烦，只有正确对待失败，才能走出低谷。

1．记住教训，改善求进

你可曾因遭遇严重挫折而沮丧消沉，或为自己所犯的过失而过分自责?你可曾劳而无获，或在人际关系中进退维谷?你是否因为希望破

灭而心情沉重?所有这些情形，都不应妨碍你达成最后目标。要知道失败正如冒险和胜利一般，是生命中必然要经历的。所有伟大的成功通常都是在经历无数次痛苦失败后才得到的。大剧作家兼哲学家萧伯纳曾经写道："成功是经历过许多大错之后才得到的。"

成功是出自于失败中的学习，因为你只要能从失败中学得经验，吸取教训，便不会再重蹈覆辙。失败不应令你一蹶不振，这就像摔断腿一样，它总是会愈合的。成功是不可能一蹴而就的，每一个奋发向上的人在成功之前都曾经历无数次的失败。你需要试验耐心和坚持，才能汲取经验，得以成功。无论你是学习操作机器、推销产品、谈判交易或激励他人，都要经历这段过程。虽说成功引发成功，但失败未必招致失败。

享受工作乐趣的职员，常常展望未来的成功，遗忘过去的失败，把错误和失败当作学习的方法，然后将他们逐出脑外。

2．化失败为动力的方法

(1)诚恳而客观地审视失败情形，不要归咎于别人，而应反省自己。

(2)分析失败的过程和原因，重拟计划，采取必要措施，以求改进。

(3)在重作尝试之前，想象自己圆满地处理工作或妥善地应付人际关系的情景。

(4)把足以打击自信心的失败记忆埋藏起来，让它们变成你未来成功的肥料。

(5)重新出发，走一条不同于以往的路。

你可能必须再三试行这五个步骤然后才能如愿达到目的。重要的是每尝试一次，你就能够增加一份收获，并向目标更迈进一步。

有时候你或许太过于自责，你会说："这都是我的错。""我什么事都做不好。"如果真是你的错，自责倒也无妨，但若明明不是你的错而

强要自责，那便太危险了。喜欢自责的人内心常有"我是笨蛋，我是失败者"的想法，这样一来，下次你又会犯同样的错误。

另一方面，如果你不愿在错误中学习，你便会千方百计地掩饰错误，隐藏的错误会成为你工作中的毒瘤，甚至危害到你的人际关系和工作本身。掩饰错误就像掩饰癌症的症状一样可怕。你如果有责任心，就应勇于认错。你应该对自己说："我的能力不止于此，下次我会表现得更好。"或"我未考虑周全，下次我会注意。"

第53节：第五章 做人做事要有弹性(10)

3．做自己的对手，战胜自己

我们知道，在成功途中，我们不仅时时受到外界的压力，而且还时时受到自身的挑战。

首先，你要在心理上做自己的对手。你要有信心，要自信地从挫折中走出来，有了必胜的信心，才会有成功的可能。其次，你应该对自己原有的成功做出挑战。今天的你要超越昨天你所成就的。超越别人的事业并不重要，超越自己已有的成就才是重要的。

你应该时时以自己为对手、战胜自己、直面自己。就像前面讲的，你要时时为自己设立一定的危机或挫折情境，这样才能使自己强大起来，永远立于不败之地。

4．只有放弃才是失败

除非你放弃，否则你永远不会被打垮!失败时你的态度至关重要。你若在失败面前低头，那么你就真正失败了，因为你连机会都抛弃了。而在失败时继续坚持、继续努力，你就会获得成功。强者的毅力是可以战胜前进途中任何障碍的。

毅力的孪生兄弟是勇气，而勇气又是战胜挫折至关重要的法宝，所以你还应在平日间培养自己的勇气，消除怯懦心理。

(1)要有渴望成功的原动力。考察大多数事业成功者的发展道路就会发现他们几乎都属于不满现状、不断进取的人。

(2)粉碎自我小天地。在社会上，有不少人很偏爱自己的小世界，把自己关在与世隔绝的象牙塔内孤芳自赏。这种人必然产生畏首畏尾的思想，以消极的态度去应付外面的世界。但只要走出象牙塔，加强与外界的联系你就会找到自己的勇气。

(3)借鉴别人创造个性。做事情，你需要的是勇气，而不是鲁莽。只有在吸收前人的经验、利用前人经验的基础上，才能激起自己的勇

气，才能有突破求新的勇气。因为借鉴的过程是个学习的过程，只有学习才能丰富自己。

(4)不断实践。实践出真知，光有理论而不实践，在困难面前一样会感到心虚，因为你所知道的你并没有去做。因此，实践越少，心虚感就越强，碰到重大事情就会顾虑重重。

马克思在《资本论》第五卷中曾说："世间没有真正的失败，因为宇宙万物随时在变化，日日不断地茁壮发展。这是个大原则，不管如何失败，都只不过是不断茁壮发展的过程之一，在某个期间内或许算是失败，但等转移后，又是一片无限的生机……"

所以，正确对待失败的人，才是生活中真正的强者。

□知足常乐

知足常乐，宠辱不惊，对金钱、地位、得失淡然处之。一代文豪苏东坡在《答毕仲举书》中说："来书云，处世得安稳无病，粗茶淡饭，不造冤业，乃为至足，三复斯言，感叹无穷。"

欲望不是太炽，也就不会凡事都斤斤计较，胸襟也为之宽阔，气量亦随之大度，与别人交往，误会、嫉妒、伤害产生的机会也会随之减少。以平静之心应付波谲云诡的社会关系，能时时处于主动状态。

1．正确对待得失

《人物志》在论及得失观时说："有才德的人知道吃亏受损实际上是有好处的，所以有一份功劳却可以得到二份的美誉；见识浅薄的小人不知道自己占了便宜实际上是一种损失，所以自夸其功，结果功劳和名誉一起损失了。由此看来，不自夸有功的，实际上是真正的夸功；不争名夺利的，实际上是名利双收；对敌方有所让步的，其实是战胜了对方。正是由于这个道理，春秋时的至善于抬举别人，实际上压倒了别人，名望显得更高；王叔爱争高低，结果被逐往他国；蔺相如用引车回避的办法战胜了廉颇。物极必反，这就是君子常说的"道"。"

不要计较一时之得失，不要得小失大。有得必有失。这已是流传数千年的名言，是指导人际关系的金玉良言，已被数不清的事例所证明。

2．正确对待成败

人生都难免有成功与失败，不能奢望只有成功，没有失败。对失败，同样要以平常心对待，不能因一些小小的失利，一次失败就一蹶不振。因此，最重要的是平常要培养自己的心理承受能力，不以物喜，不以己悲，宠辱皆忘，以"把酒临风"的潇洒面对一切坎坷。

第54节：第六章 管住嘴巴做人做事(1)

失败虽然不可怕，但能避免失败、预防失败更好。如何避免失败，应视情况而定，但有一点却长期以来一直为人们所忽略：那就是如何对待成功的问题。不能正确对待成功，或骄傲自大，目中无人，或对别人不屑一顾，必于言谈举止中有所表露，以致遭人嫉恨，甚至设计陷害，终至失败，所谓"福兮祸所伏"。因成功而失败的例子不胜枚举。

《史记·范雎蔡泽列传》中说："成功之下，不可久处。"宋代张来在《书钱宣请遗事后》中感叹："能勇退于富贵急流，去得道不远矣。"古人于此所说的，都是不要为成功而沾沾自喜，忘乎所以，要善于功成身退，急流勇退。

对成功不妨持淡然的态度。比如，把自己的成功归功于机遇，多想想客观的有利条件，少想点自己的主观努力。如果只沉浸在自己的才干、意志、聪明机智上，就无法正确分析取得成功的原因。再如，与别人对比一下，找出别人的长处，就会发现自己只有某一方面的长处。

3．正确对待美誉

每个人都会或高或低地赢得一些美誉，特别是一些成功人士就会得到大量的称赞，如同对待成功本身一样，对待美誉如果不当，就容易飘飘然，导致失误，离失败也就是咫尺之遥了。美誉有"水分"，有的人可能是真心称赞，有的可能是随声附和，有的可能纯粹是恭维，在难于分辨时要淡泊一些，不妨把自己与取得更大成功、名声更大的人相比较。这样，善于把自己同某种更高的理想或标准相比较的人，以"盛名之下，其实难副"的态度对待美誉，既表明了自己的成绩，又表现了自己的谦逊。有人问苏格拉底，为什么别人把他称为希腊人中最聪明的人?他答道："因为在所有希腊人中，只有我懂得我一无所知。"

要正确对待美誉，与平时如何应付别人的称赞有极大关系，如果心安理得地"接收"，则会慢慢地习以为常了。而是应该谦逊地"婉拒"，久而久之，必然对赞誉淡然处之。例如，人家赞你"很有趣"时，不妨说："只有与你这样的人在一起才这样。"人家赞你工作很有成绩有才干时，不妨说："我对这工作很有兴趣。"人家赞你"乐于助人"时，不妨说："很高兴给我机会帮忙。"等等。

第六章 管住嘴巴做人做事

口才是帮助你待人处世的一种方法。没有人愿意做一个口才很好而到处不受欢迎的人。不要为了表现你的口才而到处逞能，惹人憎恨；口才一定要正确灵活地表现，而不是为了自吹自擂，张扬自己。

□把快乐带给别人

每个人都有享受快乐生活的权利，而给朋友带来快乐的人自己就拥有了两份快乐，你愿不愿意学做一个快乐的人?

快乐的人能以自信的人格力量鼓舞他人。自信是人生的一大美德，是克敌制胜的法宝。在社交中，和一个充满自信心的人在一起，您会备感轻松愉快。充满自信的人遇到困难挫折，必会以乐观自信的态度去克服。这种人格力量本身对别人也是一种鼓舞。

快乐的人能用富有魅力的微笑感染别人。人人都希望别人喜爱自己、重视自己。微笑能缩短人与人之间的距离，融化人与人之间的矛盾，释解敌对情绪，生活中没有人会拒收微笑这一"贿赂"。

快乐的人能不惜代价让对方快乐起来。谁不希望自己快乐?如果您是能给对方带来快乐的人，您也会是一个受欢迎的人。为了使对方快乐，您应多寻找一些引起人快乐的方法，有时，为了让别人快乐，可以不惜一切代价。

快乐的人能让幽默在尴尬场面触发笑声。幽默是快乐的杠杆，是生活幸福的源泉，是社交的润滑剂。应付日常生活中最让人伤脑筋的尴尬局面，最神奇的武器往往是幽默。幽默的语言常常给人带来快乐，你要推销你的快乐，最好的广告就是幽默。

快乐的人能说出令人高兴的话语，让人喜欢与你交谈的前提是能使谈话顺利地进行下去，重要的是选择符合对方兴趣、年龄、工作的话题。例如，对于女性，问人家"有恋人了吗?""今年几岁?"人家只能认为你是"神经质的人"。若有位男士对你刨根问底，那你一定也不会对他产生好印象。所以在开始谈话时应先问："怎么样，喜欢体育吗?""这件衣服非常好看呀!"等等对方感兴趣及爱好的事情，从对方有兴趣的触发点开始进入话题。

第55节：第六章 管住嘴巴做人做事(2)

因此，一定要避开以身体的某一特征为话题的谈话。必须注意不要谈论身体太胖啦、头发太少啦等对方比较在意的东西。另外还应避开政治、宗教、思想等方面的话题，因为对于每一个人都会有不同的生活方式和想法。

如果你想要自己快乐，也能使别人快乐，那么你要经常自我检查一下，你是否话说得太快?如果是，可能会给听众一种神经质的印象；你是否讲得太慢?如果是，可能会给听众一种你对自己所讲的话题缺乏把握的印象；你是否含糊其辞?这是一种缺乏安全感的明确标志；你是否用一种牢骚的语调说话?这是一种自我放任和不成熟的标志；你的声音太高而刺耳吗?这是神经质的又一种标志；你用一种专横的方式说话吗?这意味着你是固执己见的；你用一种做作的方式说话吗?这是一种害羞的标志。

快乐的话语是诚挚自然的，包含着信心与精力，还隐含着一种轻松的微笑。如果你掌握了这个诀窍，那么你的朋友和你都会快乐似神仙。

□奉承话人人爱听

生活中，人们对那些拍马屁的人总是投之以鄙夷的目光，殊不知，他们何曾没有拍过什么马屁呢?

其实，拍马屁无非是对他人的一种恭维，文雅点说，是一种赞美。在人与人的关系之中，拍马屁自有其独特的"历史地位"。

拍马屁只是为了生存的一种手段，为了达到目的的一种谋略，为了搞好人际关系的一种技巧。

如果你有满腹经纶，而又怀才不遇，可是你又不肯或者不晓得如何对人讨好拍马屁，你就永无出头之日。"伯乐"难以发现你这匹千里马。

晋武帝登基时，测字摸到个"一"字，很不高兴，"点"太小了。侍中裴楷进言道："陛下，这个"一"摸得好，是大吉兆。因为天得一则清，地得一则宁，君王得一则天下忠。"拍得晋武帝转忧为喜。而这个侍中裴楷也在新皇帝心里留下了好印象。

这种无关痛痒的马屁，说白了就是一些安慰人，鼓励人，或者赞美人的话，它犹如一块砖头，铺垫了自己未来的生存之路。所以，必要的时候，拍拍马屁，既无伤大雅，又增进友谊，何乐而不为之呢?

无论如何，人总是喜欢别人奉承的。有时，即使明知对方讲的是奉承话，心中还是免不了会沾沾自喜。这是人性的弱点。换句话说，一个人受到别人的夸赞，绝不会觉得厌恶，除非对方说得太离谱了。

在这个社会上，会说奉承话的人似乎比较吃香。当一个人听到别人的奉承话时，心中总是非常高兴，脸上堆满笑容，口里连说："哪里，我没那么好。""你真是很会讲话!"即使事后冷静地回想，明知对方所讲的是奉承话，却还是抹不去心中的那份喜悦。

因此，说奉承话是与人交际所必备的技巧，奉承话说得得体，会使你更迷人!

奉承别人首要的条件，是要有一份诚挚的心意及认真的态度。言词会反映一个人的心理，因而有口无心，或是轻率的说话态度，很容易被对方识破而产生不快的感觉。再者，奉承别人时，也不可以讲出与事实相差十万八千里的话。例如，你看到一位流着鼻涕而表情呆滞的孩子时，却对他的母亲说："你的小孩看起来很聪明!"对方的感受会如何呢?本来是奉承话，却变成很大的讽刺，收到了相反的效果。若你说："哦!你的小孩像很健康的样子。"是不是要好些呢。

所以，奉承别人时要坦诚。这样，你所说的奉承话会超过一般奉承话的水平，成为真正夸赞别人的话，听在对方耳中，感受自然和一般奉承话不同。

□ "嘴茬子厉害"未必是好事

有一种人，反应快，口才好，心思灵敏，在生活或工作中和人有利益或意见的冲突时，往往能充分发挥辩才，把对方辩得脸红脖子粗，哑口无言。

这种人不管自己有理无理，一要用到嘴巴，他绝不会认输，而且也不会输，因为他有本事抓你语言上的漏洞，也会转移战场，四处攻击，让你毫无招架之力；虽然你有理，他无理，但你就是拿他没办法。

第56节：第六章 管住嘴巴做人做事(3)

在辩论会、谈判桌上，这种人也许是个人才，但在日常生活和工作场合中，这种人反而会吃亏，因为日常生活和工作场合不是辩论场，也不是会议场和谈判桌，你面对的可能是能力强但口才差，或是能力差、口才也差的人，你辩赢了前者，并不表示你的观点就是对的，你辩赢了后者，只凸显你只是个好辩之徒罢了。

而一般常见的情形是，人们虽然不敢在言语上和你交锋，但对的事情大家心知肚明，反而会同情"辩"输的那个人，你的意见并不一定会得到支持，而且别人因为怕和你在言语上交锋，只好尽量回避你。如果你得理还不饶人，把对方"赶尽杀绝"，让他没有台阶下，那么你已种下一颗仇恨的种子，这对你绝对不是好事。

人有好口才不是坏事，但运用不当则会坏事，因此你若有好口才，建议你：

（1）把口才用来说明事理，而不是用来战斗。不过当有人攻击你时，你当然可以"自卫"。

（2）有好的口才，也必须要有相对的内涵，否则别人会笑你全身只有舌头最发达。

（3）要驳倒对方，保卫自己的意见时，点到为止即可，切莫让对方"无地自容"，换句话说，要给对方台阶下。

（4）别人得罪你时，你虽理直气壮，但也不必把对方骂得狗血淋头。

（5）若自己的观点有错，要勇于认错，并接受对方的观点，切莫用辩论的技巧死命反击，因为黑就是黑，白就是白，硬辩只会让人看不起你。

不过有好口才的人，常会因"所向无敌"而忽略收敛的重要，因为他把"逞口舌之快"当成一种"快乐"，这是这种人最大的悲哀。

□掌握争论的技巧

与人发生争论时，要使你的观点被对方认可，关键在于你是否能够把自己的想法，不露痕迹地输入对方的潜在意识里面。在对方的潜在意识之前，有所谓"检阅层"的哨兵在监视着。因此，一旦你得罪了这个哨兵之后，不管你如何使出浑身解数，他总是不会让你通过的。为了不得罪这个哨兵，灵巧地通过这一关，你应该注意一些什么呢?

1．仔细地听取对方的想法

首先，你不妨使对方先说出他的想法，以便仔细地听取它。否则，他总会感觉到受到了伤害，于是态度也就变得越强硬了。而且，人有一种欲望，那就是尽量地把心中的迷乱倾吐出来。当这种欲望未得到满足时，是无法去倾听别人的意见的。因此，当你要对方听取自己的意见时，不妨先听听对方的话。如果可能的话，不妨叫对方重复一下他的意见，并问他是否还有什么话想说。

2．在答话之前，不妨稍停顿一下

当受到质问时，有不少人会即刻答复，速度之快，可以用"间不容发"来形容。事实上，这并非上乘的方法。这时，你不妨先看看对方的脸，隔一会儿之后才答复。如此一来，将能够给对方一种满足感，他认为自己所说的话，值得你思考一番。这样当然就有利于你。不过，只要稍停顿一下就行了。如果你停顿得太久的话，对方会认为你不肯明确答复，或想避重就轻，甚至认为你无意回答他的问话。

即使你不得不反对对方的想法，亦不应间不容发地提出反对之词。这么一来，你无异是在告诉他："你的想法是不足取的，根本就没有考虑的价值。"

3．不要百分之百地胜过对方

每逢争论之时，每一个人都会认为自己的想法是正确的。至于对方的想法呢?则往往会认为是荒谬的，完全错误的。其实不管是何种争论，每个人都差不多有正确的意见，也有不正确的想法。因而，当你与别人展开争论时，不妨对对方的某一项意见表示让步，这么一来，

你必定能够在某一部分找出双方一致之处。你这样做之后，对方也会对你的某些意见表示让步。

在这种场合，你不妨使用"是的……然而"的说话技巧。你可婉转地说："是啊，关于这一点，我同意你的意见，不过除此之外，不是还有这样的方法吗?"或者，"唔……你说的不无道理。不过，采取此种方法，不是更好一些吗?"

第57节：第六章 管住嘴巴做人做事(4)

如何呢?你已经知道了此种方法的要领了吧?那么，就请你赶快把它派上用场吧!

4．温和地说出自己的想法

与人争论时，切勿感情用事，换句话说，当对方反对自己的意见时，切勿不顾一切地使他们接受自己的意见，因而展开了激烈的争论，甚至采取过火的态度。这种方法是不会产生很好的效果的。因为人们对这种恫吓的态度，往往会产生反感，当然就更不想改变自己的想法了。

相比之下，如果能够心平气和地道及事实的话，则更能够产生效果。同时，千万别摆出"这是绝对错不了的"的态度，最好是能够以"我的想法或许有错"的谦逊态度去说话，这么一来，对方将会听取你的想法，不知不觉地接受你的想法。

5．让第三者代你说话

当你与别人展开争论之时，最好让第三者代你说出自己想说的话。例如，母亲教导孩子时，总是说："老师不许你如此做的。"或者，"这样做，老师会处罚你的……"等等，总比以自己的想法教导他，效果要大得多。因为每一个人都有一种心理倾向，那就是：很难于信服"卖瓜者说瓜甜"的说法。经过第三者的透露之后情形就不同了。在这种场合里，即使主张与你的想法不同，但你也不至于刺激了对方的自我。

例如，你这么说："据说美子的丈夫打从戒烟之后，饭量增加了，上下楼梯也不会气喘如牛了……"其实，你之所以这么说，只是想要自己的丈夫戒烟而已。

又如，你想要丈夫把工资原封不动地交给你的话，不妨如此说："据统计，把工资原封不动地交给太太的丈夫，目前已达到了97%以上……"

6．保全对方的面子

当你与别人展开争论时，有一件事是非记牢不可的，那就是要保全对方的面子。因为一个人在讲了自己的想法之后，即使察觉到自己的想法有差错，然而，却很难于自认错误，或者改变想法，因为一旦承认了自己的错误之后，往往会疑心生暗鬼，惟恐他人会认为自己是撒谎者，或怕别人因此瞧不起自己。因此，为了保全对方的面子，你最好为他制造下台的机会。例如，你可以推说："这也难怪，因为你不明了那一件事，当然会如此想了。"或者，"只要不明就里，大家都会如此想呢!"

又如，当对方弄错时，你不妨推说那是无可奈何的事，"这不算什么，以前我也屡犯这方面的错误。只要熟悉了，自然就能够熟能生巧，再也不会有错误了。"或者，"在那种条件之下，谁都会弄错哩!"

□点头称"是"

在对方陈述他们的观点、意见、看法和某种判断时，我们总爱否定他们，有时甚至会粗暴无礼地打断他们的话，说："你说的不对"、"不是你说的那样"、"我不同意你的说法"，等等，这一下便产生了火药味，双方争辩起来，争吵起来，进而还会人身攻击和谩骂，搞得双方都很没趣。

有时对方说的并非没有道理，或者很有道理时，我们也受虚荣心的怂恿，故意不同意对方，抢着说出我们的高见，其实我们的高见并非高见，而是些很蠢的话。我们只不过是想在大庭广众面前出出风头罢了。就是我们稍微谦虚一点，把对方视为一家之言，然后我们也会从另一种角度出发，大谈我们的想法。其实我们的想法，又何尝不是一家之言呢?我们对人家的反驳或补充毫无必要。只是我们太爱表现自己了，太爱表达自己了。我们的那些意见，大多很愚蠢，很浅薄，很让人见笑。我们不知道这些，蠢头蠢脑地把它们说得义正辞严。

有时我们完全是出于心里别扭，想干扰对方，说出一些莫衷一是的言辞，我们并不想讲道理，只是不愿意赞同对方罢了。我们这种行

为，有时是有意识的，有时是无意识的。为着这种无谓的东西，我们失去了很多难得的朋友、很多难得的机遇。其实我们对人家的这种否定和责难，除去自身完全没有意义外，对我们自己也毫无益处，我们在否定和为难别人时，我们自己也被否定了、为难了。在生活中，我们自己为自己制造的这种晦气太多了。

第58节：第六章 管住嘴巴做人做事(5)

我们完全可以十分大方地肯定对方，学会点头称"是"。我们可以欣赏对方的观点、辩词和立论，想想它们有哪些合理的地方、对的地方、于我们有益的地方。如果实在没有合理的地方、对的地方，甚至一无是处，我们也完全可以只当听听"故事"就作罢，而不必在言辞上较劲认真，这在很多时候是无益的。相反，认真地倾听对方，点头认可，不仅会使我们谦听受益、启悟智思，还会使我们多交朋友，在其他方面，受人实惠，如鱼得水。比方，你可以这样试试，一边认真地倾听着，一边点着头，说："你说的很有道理"，"我完全赞同你的意见"，"你的话对我启发很大"，等等。只要认真地倾听，就会使对方感觉很好，他的内心也会因此而温和起来。顺着人家的话说，肯定人家的道理，这是人际交流中最基本的常识和技巧。据说老虎的毛要顺着摸，反过来理解，顺着摸老虎的毛，老虎也会驯顺。如此凶猛的动物，都能把它降住，可见"顺着摸"的厉害了。尝试一下"顺着他"战胜他的招数吧!

□嬉笑怒骂悠着点

人都有喜怒哀乐悲恐惊的情感，因而表现在言语上则是冷热无常，语调各异，人在情绪失控的状态下，容易口无遮拦，失去分寸，说出一些让人生气，恼怒的话来，这样，不但有损于人与人之间的友好关系，更重要的是会大大影响办事的成效，达不到交际目的。因此，在这里，我们开宗明义，首先奉劝各位：在与人办事时嬉笑怒骂悠着点。

1．伤人的话不能说

人都有不平之气，对方说话，你觉得不入耳，千万别以眼还眼，以牙还牙，那样总有一天，你会成为大众的箭靶子。所以说话尖刻，足以伤人情，最后的结果，却是伤了自己。因此，对尖刻的话，不妨充耳不闻，对方的行为，你觉得不顺眼，不妨视而不见，何必过分认

真一定要报以尖刻。与你无关的固不该予以反击，即使与你有关的，也应该淡然处之。何况对方的说话行为，如能平心静气地思考一下，也未必与你有大不利，又何必斤斤计较呢?

2．嬉笑怒骂须有资格

对人说话，理论上应该用正言，而在一般人情上，却是正言难入，尤其是偏见很深的人。你规规矩矩，向他陈述对于某问题的意见，希望他采纳，相当不容易，你如与他争辩，更易弄得面红耳赤，不欢而散。然而若不说，这个问题就不能及早解决。你与他关系较深，或者为了你的地位关系，在人情上，不容坐视，那么在迫不得已的时候，或许可试用嬉笑怒骂的办法。

嬉笑怒骂，本非说人的正道，同时也要有一定的资格，第一，彼此私人交情素来很好，从无丝毫芥蒂；第二，你的为人，他很明白也很器重；第三，你的地位较高。具此三条资格，才可一试嬉笑怒骂的手段。所谓嬉笑怒骂，当然要借题发挥指桑骂槐，并且要不露痕迹，还要旁敲侧击不入正题，要多说反话，做到古人所谓"正言若反"，才算合格。此外你的口才要好，智慧要好，才能随机应变。同时嬉笑怒骂的程度，也要适可而止，不要刺激得太过分；刺激得太过分，易使对方产生反感而忿恨。

3．说笑话要谑而不虐

人的生活，不能过分严肃，过分严肃，生活便减了情趣，而精神的表现便流于呆板，同时因为你的呆板，减少了人与人之间的亲和力，人家不愿与你接近，所以精神要有张有弛才好。所谓精神的弛，就是有时你要与人有说有笑，说些风趣的话，说些诙谐的话。幽默滑稽，是调节精神的好方法，一般年老的人，因为少了这一点，整天不苟言笑，所以年轻人便不太高兴与他接近。如果年轻人整天鼓着脸，显出严肃的神情，老年人也许称你是少年老成，其实这是你的错误，年轻人应该活泼、高兴，应该严肃时严肃，不应该严肃时，还是要嘻嘻哈哈，充分发挥你天真的一面。

可是说说笑笑也不是容易的事，你要说笑话，总不会自己说自己听，或自己逗自己发笑，一定要几个人在一起，即景生情，临时找出取笑的资料。但是问题就在这里，普通说笑，往往把聚在一起的某人做对象，利用他的缺失，造成一个笑话，或利用他平常的言行，来制造一个笑话。如果对方与你原是无所不谈，你向他取笑，往往会被误会成恶意，心理上难免发生不快之感；即使彼此交情很深，可是对方气量狭窄，只能讨别人的便宜，不许别人讨他的便宜，你向他取笑，他也会感到不大高兴。而且取笑也要有个分寸，在分寸以内，大家欢乐，超过了分寸，便要搞得不欢而散了。所谓分寸，原没有明确的标准，而对方心理上的反应程度，不能不注意。谑而不虐，才是善谑，谑而至虐，就是不善谑；虐是分寸的分水岭。什么叫做虐?就是说笑的刺激过分强烈，对方不能忍受，而发生不愉快的反应。

第59节：第六章 管住嘴巴做人做事(6)

一个人最好是能说笑话，但说笑的资料最好不要取材于聚在一起的人，而要取其他方面，比方拿眼前某种事或物来做说笑话的资料，丝毫不牵涉到聚在一起的人，或拿最近发生的社会奇闻，做说笑资料，也可以无中生有，临时编造一个笑话。而笑话的内容，更要针对听笑话的人承受的程度，对有地位、有学问的人说粗俗的笑话，会显出你的鄙陋；对普通人说高雅的笑话，他们无法领会，不会觉得好笑，可见说笑也不是件容易的事!

只要出自善意，讨论也就和谈话一样。相反，那种怒气冲冲的争吵，一方激烈地攻击另一方，同时拼命地维护自己，这正是良好谈吐的大忌。

4．有理不在声高

不能说凡是发怒的人，看法都是错误的，而是说他一般不懂得如何掌握表述自己见解的分寸。讨论问题的原则是：运用无可辩驳的事实及从容的声音，努力不让对方厌烦，不迫使对方沉默而达到说服对方的目的。

保持冷静、理智和幽默感。只要你能够听我说，我也愿意听你讲；如果我们能让自己专注于问题的讨论而不是引向感情用事或固执己见，那么讨论就不至于降格为争吵。

如果我们的声音渐渐提高，说出"我认为这种想法愚蠢透顶!"这样的话来，就是一种伤害他人的反驳了。这时，旁观者焦虑不安，朋友们躲到树后去，也就不足为奇了。为赢得一场争吵而失去一位朋友，实在是得不偿失的事情。

争吵使人们分离，而讨论却能使人们结合在一起。

争吵是野蛮的，讨论则是文明的。

有的时候，辩论乃至争吵是不可避免的，即使在友谊和婚姻中也难免发生口角，但裂痕却可能隐藏下来。家庭中的情感宣泄有时可能

有助于解除沉闷的空气，就像一场雷雨能把一场暑气一扫而光。然而即使如此，争吵及其弥合也最好是在私下进行。

□不要以言语伤人

虽然说"沉默是金"，但是人与人相处，不能始终默不作声，就是最沉默的人，在必要时，也不能不说几句话。说话是沟通彼此感情的最好工具，你好与熟人讲话，不算本领；能与生人讲话，说得倾心如故，相见恨晚，才是你的本领。既然说话的目的在于沟通情谊，当然应力求避免说话失人和。说话实在是做人之道。古人所谓："片言之误，可以启万口之识。"而一般初入世的后生，说话宜少不宜多，宜小心不宜大意，要说话以前，先得想一想，替听你话的人考虑一下，他愿意听的话，才出口谈之，他不愿听的话，还是不说为妙。所谓不愿听的话，也有种种：老生常谈，他是不愿意听的；一说再说，耳熟能详，他是不愿意听的；与他心境相反，他是不愿意听的；与他主张相反，他是不愿听的；与他无关，他是不愿意听的；与他利害冲突，他是不愿听的；与他程度不同，他是不愿听的；有关他的创痕，他也是不愿听的；有关他的隐私，他更是不愿听的；然而人们最不愿听的，该算是尖酸刻薄的话了。

说话所引起的反应，可能有以下几种：第一种是甜蜜之味，第二种是辛辣之味，第三种是爽脆之味，第四种是新奇之味，第五种是苦涩之味，第六种是寒酸之味，而最坏的反应，则是创痛之味。淡言微语，令人回味，对方自会发生好感；热情洋溢，句句打入心坎，对方自然会产生甜蜜的反应；激昂慷慨，言人所不敢言，对方自会发生辛辣的反应；知无不言，言无不尽，对方自会发生爽脆的反应；"以反人为实"，"好为无端涯之言"，对方自会发生新奇反应；陈义晦涩，言辞拙讷，对方自会发生苦涩反应；一味诉苦，到处乞怜，对方自会发生寒酸反应；好放冷箭，伤人为快，伤人越甚，越以为快，对方自会发生创痛的反应；能得甜蜜反应者为上，能得爽脆反应者为次，能得辛

辣反应者更次，得到新奇的反应，苦涩的反应，寒酸的反应的话都是不等，而得到创痛反应的话，就更是大反人情了。

但是说尖刻话的人，未尝不知其伤人，而以伤人为快，这是什么道理?这完全是心理的病态，而心理之所以有此病态，也自有根源，是后天性的，不是先天性。换句话说，这是环境逼他走入歧途。

第60节：第六章 管住嘴巴做人做事(7)

第一，他有些小聪明，且颇以聪明自负，而一般人却不承认他是聪明，因此他有生不逢时之感；第二，他更有强烈的自尊心，希望一般人尊重他，偏偏没有这回事，因此他对于任何人都产生仇视的心理；第三，仇视的心理，累积很久，始终找不到消解的机会，他自己又不知从事自身的修养，于是这种仇视心理只有找到发泄之途，谁是他仇恨的对象?因为刺激的方面太多，早已成为极复杂的观念，复杂简单化，每个与他接触的人，都成为发泄的对象。他认为人们都是可恶的，不问有无旧恨，有无新仇，都要伺机而动、滥放冷箭。你如果已犯了这个病，你先得明白这种病的危险，不去医治，结果必是众叛亲离，不要说在社会上，只有失败不会成功，即使在家庭，亲如父兄妻子，也无法水乳交融。不过父兄妻子，关系太密切，在无可原谅之中，仍与之原谅。社会上的人，就绝不会对你这么宽厚，而必然以眼还眼，以牙还牙，总有一天，你会成为大众的箭靶子。所以说话尖刻，足以伤人情，伤人情最后的结果，却是伤了自己!

人都有不平之气，对方说的话，你觉得不入耳，不妨充耳不闻，对方的行为，你觉得不顺眼，不妨视而不见，何必过分认真一定要报以尖刻。与你无关的固不该予以反击，即使与你有关的，也应该直受而不报。何况对方的说话行为，如能平心静气的思考一下，也未必与你有大不利，又何必斤斤计较呢?

□避开以自己为中心的话题

人们最感兴趣的就是谈论自己的事情，对于那些与自己毫无相关的事情，多数人会觉得索然无味。对你来说是最有趣的事情，常常不仅很难引起别人的共鸣，甚至还会让人觉得可笑。

年轻的母亲会热情地对人说：我的宝宝会叫"妈妈"了，她这时的心情是很激动的，可是，旁人听了会和她一样地高兴吗?这是很清楚的。谁家的孩子不会叫妈妈呢?你可不要为此而大惊小怪，这是很正常

的事情，不会叫妈妈的孩子才是怪呢。所以，在你看来是充满了喜悦的事，别人不一定会有同感。

竭力忘记你自己，不要老是嚷嚷，谈你个人的事情，你的孩子，你的生活，以及其他的事情。人人最喜欢的都是对自己最熟知的事情，那么，在交际上你就可以明白别人的弱点，而尽量去逗引别人说他自己的事情，这是使对方高兴的最好方法。你以充满了同情和热诚的心去听他叙述，你一定会给对方留下最佳的印象，并且他会热情欢迎你，热情接待你。

在谈论自己的事情时，和人家较真或与人争辩等，都是不明智的表现。但还有一样最不好的，就是在别人面前夸张自己，在一切不利于自己的行为中，再也没有比张扬自己更愚笨的了。

例如，你对别人说，"那一次他们的纠纷，如果不是我给他们解决了，不知要弄到怎样，你们要知道，他们对任何人都不放在眼里的，不过当着我面前，就不敢妄动了。"即使这次的纠纷，的确因为你的排解而得到解决，可是你只说一句，"当时我恰巧在场，就替他们排解了"的话，不是更使人敬佩?这一件值得称赞的事情被人发觉之后，人们自然会崇敬你的，但如果你自己夸张叙述出来，所得到的效果恰恰相反，人们自然会认为你自己在自吹自擂，大家听了你的自我夸张，反而会轻视你。

一句自我夸张的话是一粒霉臭的种子，它是由你的口里播种在别人的心里，从而滋长出令人憎恶的芽。

爱自我夸大的人是找不到好朋友的，因为他自视甚高，鄙视一切，不大理会别人的意见，只会自己吹牛。他一心只想找那些奉承和听从他的朋友。他常自以为是最有本领的人，如果他做生意，他觉得没有人比得上他，如果他是艺术家，他就觉得自己是一代大师。要是他在政治舞台上活动，他会觉得只有他自己是救世主。面子是别人给的，脸是自己丢的。你自己若是具有真实本领，那些赞美的话应该出自别人的口，自吹自擂，其结果是自己丢脸面。

凡是有修养的人，必定不会随便说及自己，更不会夸张自己。他自己很明白，个人的事业行为在旁人看来是清清楚楚的，没必要自己去说，人们自会清楚。

第61节：第六章 管住嘴巴做人做事(8)

请你不必自己吹擂，与其自己夸张，不如表示谦逊，也许你以为自己伟大，但别人不一定会同意你的看法。自己捧自己，决不能捧得太高，好夸大自己事业的重要性，间接为自己吹擂，纵使你平日备受崇敬，听了这些话别人也觉得不高兴。世间没有一件足以向人夸耀的事情，自己不吹擂时，别人还会来称颂，自己说了，人家反而瞧不起了。

千万不要故意地与人为难，有的人专门喜欢表示自己与别人意见不同。如果你说这是黑的，他就硬说这是白的，如果下一次你说这是白的，他就反过来说它是黑的。这种处处故意表示自己与别人看法不同的人，和处处随声附和的人，一样都是不老实的，被人看不起，甚至被人们所憎恶，是不忠实的朋友。

口才是帮助你待人处世的一种方法。没有人愿意做一个口才很好而到处不受欢迎的人。不要为了表现你的口才而到处逞能，惹人憎恨；口才一定要正确灵活地表现，而不是为了自吹自擂，张扬自己。

不要抹杀人家的一切意见，在生活中也要这样做。如果抹杀了人家的一切，别人的好处一点也不承认，这样，谈话就可能不融洽，要再继续谈下去也有困难。无论你的意见和对方的意见距离有多远，冲突得多么厉害，我们要表现出一种可以商量的胸怀，并且相信，无论怎样艰难，大家都可以得到比较接近的看法，使双方不致造成僵局。

尽管什么都可以谈，但是在到处都可以航行的谈话题材的海洋里面，也有一些小小的礁石，要留心避免撞到它们。

对于你所不知道的事情，不要冒充内行。你知道多少，就说多少，没有人要求你做一个百科全书式的专家。即使是一个最有学问的人，也不可能无所不知。所以，坦白承认你对于某些事情的无知，绝不是一种耻辱，相反的，这会使别人对你的谈话，认为有值得参考的价值，没有吹牛，没有浮夸，没有虚伪。

不要向陌生人夸耀自己的私生活，例如，你个人的成就，你的富有，或是老向别人说自己的孩子怎么怎么了不起。不要在一般的公共场合把朋友的缺点和失败当做谈话的资料，不要老是重复同样的话题，不要到处诉苦和发牢骚，诉苦和发牢骚并不是一种良好的争取同情的手段。做人的基本态度应该是这样：有着宽容豁达的胸怀，并且愿意使大家相处融洽，尽量不出现僵局。

□凡事要有回旋的余地

生活中很多尴尬是由自己一手造成的，其中有一些就是因为话说得太绝、事做得太过分造成的。凡事多些考虑、留有余地总能给自己留条后路。这在外交辞令中是见得最多的，每个外交部发言人都不会说绝对的话，要么是"可能、也许"，要么是含糊其辞，以便一旦有变故，可以有回旋余地。

话不说绝、事不过分是一个人老练成熟的标志。毛头小伙一般总喜欢说些过激的话，做些过分的事。凡事留有余地是给自己方便，也是给别人方便，当你不幸没能达到预期目标时，压力也不会太大，别人也不会太责怪你。

当我们拒绝别人的时候，特别需要留有余地。拒绝总是让人难堪的，此时如能巧妙地、留有余地地回绝，则能既达目的又得到对方的谅解。商家谈判似乎更需要这种技巧，即使你明知自己绝对满足不了对方的要求，也不能一口回绝，最好还是找个借口婉言相拒。海尔集团始终认为"顾客是对的"，他们绝不轻易拒绝顾客。四川一位农民写信给海尔集团，说当他用洗衣机洗地瓜的时候，洗衣机损坏了，要求赔偿。海尔集团没有很轻松地以一句"洗衣机是洗地瓜的吗"来回绝，而是想到"对啊，我没说洗衣机不可以洗地瓜，我为什么不能发明既能洗衣服又能洗地瓜的洗衣机呢?"商家能不轻易地把话说绝，他就能创造商机，我们能说话留有余地，我们就能结交更多的朋友。

当一个人做错事或处于困境中时，我们说话、做事就更要当心。小孩子是最容易犯错误的，这时，父母就要注意分寸，如果经常恨铁

不成钢地咒骂"你笨透了，你是世界上最笨的一个人"，小孩子会真的认为自己很笨，他做事情也会真的笨手笨脚。有的父母看到孩子考了一个不及格，会歇斯底里地骂道"如果是我，我早就从楼上跳下去了"，说不定小孩会真的从楼上跳下去。在公司里，当一个职员经常迟到，经理可以照章扣奖金，也可以照章辞退，但绝对不能在大庭广众面前狠狠批评，甚至进行人身攻击，这样做的结果往往适得其反。

第62节：第六章 管住嘴巴做人做事(9)

如何才叫说话不过分，做事不过火呢?我们只要把握一个原则：对事不对人，不要伤害人的自尊和人格，不要让一个人觉得无地自容。对人宽容些，别人会感激你的。而我们往往容易在高兴和气愤的时候说些绝对的话，做些过火的事，其结果往往是难以收拾。拿破仑在一次出访邻国时因高兴而说了这么一句话：只要法兰西帝国存在一天，我就会派人送来一枝玫瑰。许多年以后，邻国向法国政府提出要履行诺言，法国人一算，吓了一跳，那简直是一个天文数字，最后通过外交途径解决了问题。确实，平时说话、做事是不能掉以轻心的。

□学会不表达什么

喜欢表达自己的见解是人的一种偏好。有水平没水平的人，有知识没知识的人，见过世面没见过世面的人，都爱如此。发生了一件事情，我们喜欢议论，看了一部电影，我们喜欢评论，有什么与我们利益相关的事，我们更是马不停蹄地说个没完没了，如果有人请教我们，我们更当仁不让地说三道四。有时我们偏执到不知安危得失地只图嘴巴说得快活，给自己惹来杀身之祸。这种例子历史上举不胜举。可是人们不管这些，一有说话的机会(或者一争取到说话的机会)，便又滔滔不绝，眉飞色舞地海谈起来。其实，津津乐道口舌之欲，真的不是一件好事，很多圣贤都发现了这个道理，因此，他们慎言畏出，缄默守声，不表达自己的心声和对外界事物及其他人的看法。这里面有着很深的道理和觉悟。下面我们来看看口舌表达(赞赏、反对，说得对或说得不对)有哪些惹火烧身的地方。

（1）你的见解意在阐明你的某种主张。你明确地表达你的主张，在很多时候和情况下不仅无益，还十分危险。这无异于你把你自己赤身裸体地暴露在他人的面前，让人们从任何地方都可以明白无误地攻击你。这对你的打击将是致命的，而他人又不会有太大的危险。虽说直陈你自己，也能为你吸引意气相投者，也能表明你的一种天地正

义，但就个人来说，太暴露自己的确不是上策(集团、组织、党派另当别论，他们本身已经很有力量或较有力量，鲜明的旗帜，往往是最有或较有蛊惑力的标志)，它给自己带来的益处远远小于它将给自己带来的祸害。因为人群复杂，鱼龙相间，把自己置身在不明底细的环境中，自己在明处，人家在暗处，你哪能占到什么便宜呢?而且从哪里飞来的祸害或什么人将与你作对，你都浑然不知。因此，在一个不明根底的场合中，轻易地暴露你的身份、主张和想法，这是十分危险的和不智的。要学会含而不露，模糊主张，这样才能较少树敌，争取更大的外围基础和内围力量。

（2）你的见解意在赞赏他人的观点、身份、主张及其他。赞赏他人，虽说不会让他人直接反感，但赞赏的方式和内容也智愚有别，使用的场合不尽相同也言而有别，因此，赞赏他人也并不一定就能得到他人的赞许和好感。比如你水平太臭，对人家的赞美夸错了地方，犹如拍马屁拍到了马蹄上，马儿没有给你一个吻，却蹦给你一个马蹄子。又如你身份太低，见识太少，你把对一个司令的赞赏，用了连排工兵的赞赏标准(甚至你根本没有资格对一个远远在你身份之上的大人物夸奖褒誉)。这些，都会使人接受不了你的赞赏，甚至会反感你的赞赏。谁知道自己有没有赞赏他人的水平和资格呢?看来夸夸别人，也不是随口就能做到的。而且，赞赏也表明了你的一种态度，会与你的意见相左方结仇。

（3）你的见解意在反对他人的观点、身份、主张及其他。反对他人，当然不会有人感谢你了。虚心纳谏的齐王和唐太宗也是少而又少的人。一般的人，哪有虚心待人的气度呢?如果你有，你也不会言之凿凿地讽刺他人了。不仅从胸怀上看，人大多接受不了他人的反面意见，而且还有很多实质性的问题，不可动摇的基础问题，如立场、原则、利益、主张等，它们不是几句空洞的言辞就能改变的。再堂而皇之的意见，再掷地有声的意见，再天地为公的意见，一遇上它们就发挥不出什么作用了。不仅他人如此，你也不可能例外。只是你在给他

人提出反面意见时，你可能并不是正儿八经的，相反，你只是一时热情。一种见解，并没有太深的考虑和什么利益攸关的地方，你只是随便说说，随口而出，谈不上善意，也决没有恶意，但是人家听话时，就不是你这种样子了。人家可能十分反感，十分在意。你的话也会对环境和舆论起到一定的影响。因此，人家更会记恨在心，试图报复。如此看来，如果你和他人没有某些根本上的、实质性的矛盾，你不可以随口胡乱批评他人。因为你是无心的，无目的的，太随意的，而他人却并非如此，他们是有心的，认真的，记仇的，要报复的。从你说话对他们的不利影响来看，他们这样的反应似乎也不无道理。这么严重的人际关系问题，当你没有什么必要时，你何必要难为自己和他人呢?

第63节：第六章 管住嘴巴做人做事(10)

（4）你的见解说得很好。你的见解说得很对，也不一定能引起别人的好感。这里面还有很多因素在左右着人们的感情和是非选择，如批评对象的气度、受教育程度、批评时的场合、批评产生的影响等等。这还没有把批评对象的阶级立场和利益关系考虑进去，如果考虑进去，那就更复杂了。人们对真理和是非的判断从来没有相同的判别标准和尺度。对同一事物，人们往往会做出截然相反的论断和选择。不同立场上的人，完全没有相同讨论的可能性。把那些最有宽容精神的学者、知识分子、艺术家等人包括进来，他们也没有根本上的公理包容性，只有极少数的人例外。而你面对的那些人，连那些有宽容精神的人都不如，他们哪能和你心平气和、天地为公地讨论是非得失呢?你们根本没有可讨论的是非得失、天地公理。因此，即使很高明的见解，也不一定要对人说。有告诉别人的冲动，实是一种城府有限、境界有限的表露。

（5）你的见解说得不对。你的见解说得不对，那就更没必要对人说了。人家会十分轻视你、蔑视你，把你当个傻瓜看待。你为什么非要把你浅薄的东西或地方暴露在大庭广众之中呢?这是十分不必要的。而且，由于你的见解谬误，人家会加重对你攻击人家的看法，认为你不怀好意，是个十足的敌人。你有心如此，倒也没有什么。你无心如此，那就天大地划不来了。人家以你为敌，欲图报复，你何苦呢?糟糕的是，我们大都没有这种自知之明，我们不知道我们的浅陋和鄙俗，反把浅陋和鄙俗张扬得众人皆知，我们不知其丑，反自得意。当了小丑，还以为是个大英雄。而且还是个要被人报复的小丑，你看，不划算要乘平方了。

可否学学圣人的样子，三缄其口，金口不开。以少去口舌是非的侵害。回头想想，对懂得你道理的人，有什么说的必要呢?对不懂你道理的人，说了又有什么用处呢?看来，对亦不说，不对亦不说，不言真

君子。在物欲横流、利益纷争、小人得志、党同伐异的环境里，人，有表达自己意见的必要吗?同时，不表达什么，还是一种策略，让人莫辨根本，从而免受侵害。再说，不表达什么，也是一种境界，是超越人间是非和人的认识有限性的一种豁达和彻悟。把语言让给帝王将相、才子佳人等搬弄口舌的人，让自己有一片宁静的安详，独自体味上帝赐予生命的各种妙趣和自然事物的无穷变化。

□学会倾听别人

当你好不容易想出一个自我感觉挺好的建议，急匆匆跑到经理面前说给他听，而他却爱理不理，或者是听了一半，中间却倒了一次水，还给家人打了一个电话，我想此时你已经没了一半的兴致，即使你认为只要讲完这个建议，经理肯定会欣喜若狂，你也觉得没讲下去的必要。每个人都有一种渴望别人尊重或重视自己的愿望，而受到重视的最基本条件是愿意认真地倾听，所以当我们自认为是理解朋友的时候，先得问问自己："我能专心地倾听朋友的话吗?"即使是一些平淡无奇的庸人之语，对说的人来讲，可能也是重要的。

愿意倾听别人，就等于表示自己愿意接纳别人，承认和重视别人。如果你能面带微笑，用一种专注而又迫切的眼光看着他，那会让人感觉你是欣赏他的。在这种氛围里，对方会充分地展现自己。如果一个人总善于让别人在你面前有一种强烈的表现欲，那你定能主动、积极地做个好朋友，做个好领导。如果一个职员向你这个经理提建议，即使开始还有点紧张，但你的倾听会使他马上感到放松和自信。倾听是一种无言的信任。

善于倾听的人总是善于理解和沟通的。当一个为成功而喜悦的人面对一个微笑着倾听的朋友时，他会感到这位朋友是理解他的，也是为他而高兴的。当一个因失恋而愁眉苦脸的人面对一个表情凝重而专注倾听的朋友时，他会感到自己的痛苦朋友能理解，虽然朋友没能提出如何重获爱情的好建议，但他已感到自己得到了一点心理依靠。倾听是一种愿意和朋友分担喜悦或忧愁的表示。

第64节：第六章 管住嘴巴做人做事(11)

善于倾听的人肯定是其他人成功或失败时首先寻找的对象，他们有话会对你说，有苦会向你诉，他们毫无顾忌地向你敞开心扉。丰田公司的全体员工平均每人一年要提出10个左右的建议，可以肯定丰田公司的经理们个个都是善于倾听的。

每个人要做到善于倾听还得注意一些技巧。首先要流露出专注的神情，眼光当然不能东张西望，身体要朝着说话者略微前倾，手头的东西肯定是要放下来，如果不是什么忧伤之事，面带微笑是最好不过了。其次，在倾听过程中不能随意打断对方，要让对方把话说清，说完整。如果能在对方说的过程中不时地随内容的变化而相应有感情地"啊，嗯，嗬"几声，感觉会和谐许多。如果你是经理、领导，难免会有人来访或电话干扰，这时你得很抱歉地先说声："不好意思，稍等一下。"当然中断要尽量少。

另外，在倾听过程中能把重要的东西简单地复述一下，效果会更好。如果对方在描绘他的成功时说到"我花了整整18个小时才把这篇文章写好"，你能很惊讶地重复一句"18个小时"，不但不会让人感觉有打断之感，反而让人感到你完全体会到了他的艰辛。必要的复述是表示对重要内容的关注和理解。

最后如果能较为简洁地把整个内容复述一下，那会让人感到你完全领会了整个意思，会把气氛推向高潮。

□多看多听少开口

如果你是个初出茅庐的年轻人，或是个刚出校门的年轻人，纵然满腹经纶，大有主张，但是，你所有的不过是从书中得来的理论，可惜对目前现实的社会却无多大的帮助。现实的社会富有特殊性，这些社会特殊性，是现实之所以成为现实的重要因素。社会的特殊性，必不包含在你所读的书本之内，书本上的理论，必不能适应社会的特殊性，你想专靠书本上的理论来认识社会、应付社会，绝不会收到丰硕

的成果。你必须根据书本上的理论，再去做认识社会、应付社会的功夫，才能彻底明白现实社会的特殊性。

一般年轻人一踏入社会，便处处碰壁，饱尝世态炎凉，再不敢有所云云，有所作为。推其病源，实在是由于过分信任书本上的理论，以为到处可通，而忽略了现实社会的特殊性，于是才有和社会格格不入的感觉。因此，当你进入社会以后，应该要立即开始学习现实社会的特殊性，只要你虚心求教，随处留意，今天学一些，明天学一些，积少成多，整个现实社会的特殊性，自有彻底明白的一天，碰壁的事情，自然就减少，遭遇的挫折，自然就减轻，如此你的朝气才会得以保持，你的成就才能较丰硕。

如何学习现实社会的特殊性呢?现实社会就是课本，现实社会的每个人就是师长，孔子说："三人行，必有吾师焉。"其实不论他人地位高下，知识深浅，但他的专业经验，总有一部分值得你去学习。向甲学习一些，向乙学习一些，把片段零星的认识，渐渐组织起来，连贯起来，整个现实社会的特殊性便真实地展现在你面前了。因此你对于任何人、任何事，要多用眼睛仔细地看个明白，精细地看、观而且察，必能有所得；你对于任何人、任何事，要多用耳朵来听，要悉心地听，才能"含英咀华"，才能"取精用宏"，得其精华，才是实在的宝贵收获。

老于世故的人，不是说"一天学一个乖，一年三百六十五天可以学得三百六十五个乖"吗?如何学乖?就是多看多听。学什么乖?就是学习社会的特殊性。你所看到的，所听到的，不论是正的特殊性，或是负的特殊性，都要牢记在脑里，不要任意地批判。你所得到的还只是社会特殊性的片段而已，所以还没有批判的资格，但是要去思考是否有相符之处?是否有相关之处?是否有出入之处?用现实社会的特殊性来补充书本上的理论，完善书本的理论，实践书本上的理论，跟现实社会的特殊性逐渐打成一片。特殊性有了理论的根据，书本上的理论有了

现实的根据，你的应世工具便比一般的人高明，你的发展便能比一般人有希望。如果你是初入社会的，你必须记牢：多看多听少开口！

第65节：第七章 厚起脸皮做人做事(1)

第七章 厚起脸皮做人做事

厚脸皮其实是"胜固欣然败亦可喜"的平常心，"走自己的路让别人说去吧"的勇气，愈挫愈勇、百折不挠的坚忍，抱负远大、志在高远的胸襟，还有志在必得的自信。归根结底就是心理素质好，实为当今成功者所必备。

□厚脸皮的三个层次

中国民间有句俗话："脸皮厚，吃个够；脸皮薄，吃不着。"其实，这个道理对于一个人事业的成功是非常管用的。比如说，许多人都饱尝过的外语学习难。难在哪里?就是张不开嘴，说不出来。所以学来学去，老是卡在这儿。深入分析来看，根子还是在脸皮儿薄，怕说不好丢面子。这时，假若你能够利用一下厚脸皮，不怕出错，管它三七二十一，大声地说它一气，读它一气，自然能收到事半功倍之效。此时，可谓"脸皮厚，学得快"。据一位掌握数门外语的朋友私下对我说，他练习外语口语的秘诀就是"厚脸皮，薄嘴唇"，意思是，敢说，多说；并且在众目睽睽之下，不怕出丑。

每个人都有自己的脸皮观念，这关系到自己的尊严和地位。不过，每一个人在实现自己的目标过程中，都需要脸皮厚才能把怀疑抛在一边，不对自己的能力、动机心存疑惑，不怀疑自己的价值。自己在自己的眼里是尽善尽美的人。

古往今来，从东方到西方，有许多利用厚脸皮获得成功的事例。他们之所以能够成功，就是因为他们练就了刺不进扎不透的厚脸皮，保护着他们免遭旁人所有可能的非难和自己良心的谴责。

从历史上看，脸皮薄而成功者极其罕见，大凡那些获得超人成功者，皆为厚脸皮者。最有名的莫过于越王勾践，为了复仇竟然在众目睽睽之下替夫差亲口尝大便的味道。然而，他最终以自己的厚脸皮换来了"三千越甲可吞吴"的辉煌。刘备出道以来整天惶惶不可终日，四

处托庇于人，见人先哭后说话，依靠自己的厚脸皮忍辱负重才终于有了三分天下。韩信更不用说，乞食于漂母，受辱于胯下，才有了垓下一战功成。

不光是政治家，清朝时有个读书人无依无靠，寄居寺庙靠和尚施舍度日，和尚为了赶走他，故意在吃饭时不敲钟，一次等到吃完饭才敲响开饭的钟声，这个读书人跑去一看啥都没了。这个人可真算是厚脸皮了，在这样的情况下他也只不过在墙上题诗两句聊以解嘲，并没有负气出走，而是继续死皮赖脸地苦读"蹭饭"，总算换来高官得中的一天。衣锦还乡回来一看，壁上两句诗早已被绿纱罩上了，又写出了"二十余年尘拂面，如今始得碧纱笼"的感慨与得意。

细思之，厚脸皮其实是"胜固欣然败亦可喜"的平常心，"走自己的路让别人说去吧"的勇气，愈挫愈勇、百折不挠的坚忍，抱负远大、志在高远的胸襟，还有志在必得的自信。归根结底就是心理素质好，实为当今成功者所必备。

仔细观察，社会上那些利用厚脸皮获得成功者，可以发现厚脸皮有三个层次：

其一，虽然脸皮像城墙一样厚，但是却可以被戳穿。谁见到他们都能发现他们的厚脸皮，此乃厚脸皮的初级选手。

其二，脸皮不仅既厚又硬，并且吃得油光发亮，看起来很能吸引人。此种厚脸皮者，让人感觉是可以信赖的人，在不知不觉中为其所利用，此乃厚脸皮的中等高手。

第三，脸皮厚得无形，根本看不出来。这是最高层次的厚脸皮者。修炼到这一层次的人看上去都是一些有德行的人，他们能够不顾一切地利用他人追求自己的目标，同时，被他们利用的人还颂扬他们的美德。此乃厚脸皮的顶尖高手。修炼到这个地步的人通常认为，为了获胜，没有不能付出的代价，只要能够赢得胜利，即使损害别人的利益也是在所不惜，反正目的就是一个--成功。

"脸皮厚，吃个够"，脸皮厚实乃"吃嘛嘛香、身体倍儿棒"之良方仙丹，学业、事业成功之佳品。

□脸皮厚度，决定成就的大小

中国人最讲究"脸皮"，似乎干什么事都特别在意面子，许多含辛茹苦将儿子培育成人的父母，看到儿子能够"光宗耀祖"，即使自己吃糠咽菜心里也是美得了不得，因为儿子给他们在乡亲面前挣得了脸皮--面子。这种对脸皮的观念，其实就是指别人如何看待你，怎样对待你。说穿了，特别在意脸皮的人不是为自己活着，而是在为他人而活着。

第66节：第七章 厚起脸皮做人做事(2)

西方人认为，皮肤厚、对别人的责难和非议无动于衷者为最佳之人。这种思想接近于厚脸皮这一观念：一种保护自己的自尊心免受别人恶言恶语伤害的盾牌。

一个人不理睬他人的风言冷语，善于运用厚脸皮来保护自己，可以塑造正面的自我形象。在试图实现任何目标过程中，我们总是对自己实现目标的能力、动机，或者如愿以偿时所得到好处的价值心存疑虑。我们常常觉得有必要首先提高自己的水平，只有当我们的能力更强之后，才能圆自己的美梦。

脸皮厚者能够把自我怀疑撇在一边，拒绝接受别人试图强加于他头上的"紧箍咒"。更重要的是，不怀疑自己的能力和价值。在他的眼里，只有自己才是尽善尽美的人，所以他们往往更容易步入成功人士的行列。

人世间有一种脸皮厚的人由于极其自信而把信心灌输于他人，对于他们来说，从来就没有什么不好意思这个概念，他们干什么事都是按照自己的意愿放手大干，并且获得成功。

当然，一位脸皮厚者不见得非要独断专行，或者咄咄逼人。他也许是卑躬屈膝，唯唯诺诺，你打他的左脸、他还会把右脸给你打的人。厚脸皮是一种随机应变，善于处事，且能置他人的所想所思于不顾的能力。

中国古代有一则关于韩信年轻时的佳话。韩信是一位家喻户晓、妇孺皆知的人，有一天，他在自家居住的城镇街道上行走，被几个地痞无赖拦住。这几个人要与他决一死战。韩信婉拒挑战，谁知他们硬缠着不让他离去，执意要他要么厮杀，要么就像狗一样从领头人的胯下钻过去。结果，韩信选择了钻裤裆，放弃了决战，尽管对于一般人来说，这是一种难以言表的耻辱。

关于韩信蒙受凌辱、胆小如鼠的流言不胫而走，迅速传遍全城。在大庭广众面前，他遭人耻笑，可是他一次也未向任何人提及个中原委，也没解释自己表面看来丧失骨气行为的理由。在日后的人生旅途中，他展示了自己的才华，成为中国历史上赫赫有名的战将。对于他来说，那几个目不识丁的痞子毫无威胁可言，他们压根儿就不是他的对手。他心中明白自己是个天不怕地不怕的战将，毫不在乎别人对他怎么想。韩信的厚脸皮在于表面上他是一个温顺胆小之人，这是为了使自己勿杀害那两个微不足道的恶棍而给自己惹来麻烦。

虽然说韩信的脸皮已经够厚的了，但他还不算顶尖高手。在刘邦与项羽争战相持不下之时，本来可以乘机三分天下的韩信，却为了报答刘邦的"知遇之恩"，毅然率兵打败项羽，成就了刘邦的帝业，反而为自己埋下了"狡兔死，走狗烹"的下场。

而刘邦的脸皮可说是达到了极点，这正是他能够战胜势力强大的项羽、由一介布衣登上皇位的原因所在。刘邦与项羽之间的厮杀，起初，项羽拥有最精良的军队，占据各方面的优势。在历时三年的征战中，项羽打了无数场战斗，只输了一场。可是，就这一场失利，使他最终将胜利送给了一个人，此人除了脸皮比他厚之外，其他各方面都不如他。

在早先多次征战胜利中，有一次项羽生擒了刘邦，王位已经落入了项羽的掌心儿，谁知他竟然让他溜掉了。由于他害怕杀刘邦落下"不义"之名，不仅没有处死这位与自己争天下的敌人，反而赐封他汉王。可以说项羽的"面子"给刘邦提供了重整兵力，东山再起，征服项羽的机会。

表面上看来，项羽的宽恕也许似乎是一种高尚的举动。可是，真正的高尚之举应该驱使项羽一旦有机会，就致刘邦于死地。假如他这样做了，他自己就会一统天下。此外，项羽遭受唯一一次失败之后，正是"无颜见江东父老"的面子，阻止了他返回故乡重整旗鼓，自刎身亡。

刘邦的三军统帅韩信形容项羽的弱点时说，他具有妇人之仁，匹夫之勇。战场上项羽毫不留情地杀人，坑杀数十万降兵，可是当他面对被自己打败的敌人的时候，却抛弃了自己的目标，竟然拉不下杀人的脸皮。

刘邦不具备项羽的造诣，但是他也未受到项羽任何自尊心的妨害。在他们发生冲突的年月里，刘邦一次又一次地败在项羽的手下，可是他从不为自己重返家乡征兵募马而感到耻辱。他的脸皮比项羽要厚得多。他可以干任何实现自己的雄心壮志所需要的事情，毫不顾忌给别人造成的损失。当项羽感到胜利在最后一场战斗中悄悄失去的时候，他下令将成为他阶下囚多年的刘邦的父亲押上来，绑在一锅烧得滚开的油锅前面。刘邦被喝令撤回自己所有的将士，否则他将眼睁睁地瞅着自己的父亲被油锅活活地煮死。刘邦扬鞭催马来到阵前，大声喊道："项将军，我们曾经是〖FJF〗?NECA6?〖FJJ〗血为盟的把兄弟。我的父亲也是你的父亲。倘若你要煮我们的父亲，请给我留一杯肉汤。"

第67节：第七章 厚起脸皮做人做事(3)

世上还有如此脸皮厚之人。

□笑脸迎向冷面人

尽管每个人都程度不同地尝到过被人冷落的滋味，但人们面对"冷落"所采取的态度却不尽相同。有的人遇"冷"不冷，逢"落"不落，仍然表现出了一种泰然处之、豁达坦荡的超然境界，其结果不仅使自己渡过难关，走向"热烈"，而且逆境成才，留下了更加辉煌的人生篇章。有的人却不尽然，面对"冷落"，便变得消沉起来，一蹶不振，最终使自己陷入自我封闭、孤独寂寞的困境而难以自拔。

怎样才能走出被人冷落的误区呢?

1．接受冷落

面对被人冷落的现象，您应当首先承认它的存在，允许它的发生。这是因为，人生本来就是一个万花筒，红橙黄绿蓝靛紫，喜怒哀乐，酸甜苦辣，温凉冷热，可谓应有皆有，五彩缤纷。

事实上，每一个生活在社会中的人，或多或少，或轻或重，都会遇到过"冷落"，不管你是自觉的还是不自觉的，情愿的还是不情愿的，谁也休想与它绝缘。"冷落"作为一种客观存在的社会现象，您无论如何也不应当采取回避的态度。

因此，面对冷落，您应当采取承认的态度，就是说要有接受冷落的心理准备。当然，承认冷落的存在，并非是承认它存在的合理性，而是承认它存在的客观性。承认了此种矛盾存在的客观性，也就承认了解决此种矛盾方法的必然性。惟其如此，您才会直面冷落，既不回避，也不惧怕。

2．敢于表现

人们在受到冷落之后，往往在生活上感到失意，在心理上产生退却。对于一个强者来说，愈是受到冷落的重压，愈是应当富有自我表

现的阳刚之气。此种勇气，不仅可以吹散来自外界对自己冷落的风云，也最易于拨开自己被人冷落所带来的心头迷雾。

比如，举办卡拉OK比赛，你敢不敢直步登上台去，高歌一曲；周末舞会，你敢不敢跃入舞池，投入地一次跳个够；演讲会上，你敢不敢面对众人，字正腔圆，慷慨激昂去陈辞一番；运动场上，尽管你体育技能平平，但还是要去奋力拼搏一番，即使一时上不了场，当个观众也无妨，你敢领头儿尝一尝拉拉队长的滋味吗……无论是胜败输赢，你都会从中感到过剩能量得到释放的一种轻松和欢娱。人生有"冷"也有"热"。要通过自我表现去发现生活中的欢歌笑语，而且去主动地排"冷"取"热"，甚至化"冷"为"热"。

当然，在自我表现的过程中，你还应当切忌自我标榜，故弄玄虚。这样做，不仅难以排除外界的冷落，还会由此带来更多的冷落。自我表现，不仅应当有勇气，更重要的是要提高自己的素质，增强自己的实力。有了真才实学再加上自己的勇气，那你就会在生活的舞台上表现得潇洒自如，发挥得淋漓尽致。此时，你面前的冷落，便会一扫而光，迎来的将是张张笑脸，满园春色。

3．平息抱怨

大凡经历过冷落的人，大都有这样的感觉，抱怨冷落的结果只会在客观上助长受冷落压力的程度。与其过多地自我抱怨，倒不如从主观认识上找到原因，以新的姿态重新扬起风帆，战胜冷落。

你不妨自己提出这样的疑问：为什么他人没有受冷落，却偏偏冷落了自己；为什么此时无冷落，彼处遇冷落。想来想去，你便会觉得，原来别人对自己的冷落也与自己有关联。假如受到来自顶头上司的冷落，你可能想到了他的偏见、不公正等，但是否还应想到，你的工作态度差、表现得不好，才是上司所以冷落你的真正原因；假如受到同事的冷落，你可能会想到他的性格孤僻、心胸窄小、无端嫉妒等，但是否还应想一想，是你的傲慢、无礼、清高，才使他人对你进行冷落有了可能的条件；假如受到妻子的冷落，你可能会想到，妻子

不温顺、不贤惠、不会料理家务、不会热情待客等，但是否还应想到，你的大丈夫习气，动辄吹胡子瞪眼睛的德性，难道妻子还不该冷你几次!与其抱怨别人，倒不如利用这个间隙来反省一下自己，这岂不是一件好事情!

4．学会丧失

第68节：第七章 厚起脸皮做人做事(4)

冷落，会使你隐隐感到自己心灵上的某种丧失。这并非可怕，问题的关键在于你能否正确对待丧失，能否科学把握丧失，能否学会从丧失中奋起。

丧失即失去。在朱迪丝·维尔斯特的力作《必要的丧失》中，她指出，丧失是不可避免的。我们从脱离母体直到死亡，在这整个成长过程之中，丧失始终伴随着我们。它是"一种终生的人类状况"。理解人生的核心就是理解我们该如何对待丧失。"丧失是我们为生活付出的代价"，但假如我们学会了放弃完美的友谊、婚姻、孩子和家庭生活的理想幻想，放弃对绝对庇护和绝对安全的幻想，那么我们将在这种放弃--必要的丧失中苏醒。朱迪丝还告诉我们，丧失是成长的开始，追求完美与恐惧丧失则是幼稚的，我们人生的路途由丧失铺筑而成。

有的朋友常常把复杂的社会、复杂的人生理想化了，他们接受收获往往比接受丧失更容易做到。其实，只要你稍加留心，便会从生活中经常发现这样的画面：他是我的好朋友，同时又是别人的好朋友；上司对我特别器重，同时对另一个人也特别器重。想到此，也许你就会认识到，放弃各种各样不切实际的期待，对于消除冷落的困惑，是多么重要!

冷落虽然使你暂时地少了一些来自外界的热情，少了一些朋友，但往往进一步激发了你对热情的珍视，对朋友的偏爱。此时此刻，你将会用自己的热情去温暖对方那颗冷落的心，你将不会再用消极的眼光去对待朋友一时的偏颇。

生活中常常有这样的现象：有些才能出众的人，正是由于受不了世俗冷落的偏见，从此之后甘愿"随波逐流"，也不肯再"出头"、"冒尖"了；也有一些较为愚钝的朋友，由于被人瞧不起以至受到某些人的鄙视，结果产生了"破罐子破摔"的念头。冷落是一种腐蚀剂，在冷落面前不要失去自信。"自信人生二百年，会当击水三千里。"这是何等

博大的胸怀，何等硕大的气魄。数风流人物，大凡事竟成者，无不是自信人生的典范。殊不知，他们在成功的道路上，何止只受到冷落的骚扰!

一对好朋友，耳鬓厮磨多少年，突然在某一日反目，从此形同陌路。你也许会产生"雅士如林，知音日少"的失落感。其实大可不必。生活是多色彩、多层面的，不必事事都有个所以然，必要的超脱也是一种生活的润滑剂。面对冷落，没有必要封闭自我，压抑自我，煎熬自我。寸倮说得好：生活就是面对现实微笑，就是超越障碍注视将来。在生活中，每个人都会遭遇冷落，但更多的还是拥有热情。你应当不断地去寻觅生活中的热情。人人都希望把热情带进自己的生活，让生活变得更富有色彩，更富有诗意，这本身就是拥有热情的表现。如果你只会发现冷落，而不勇于去开拓和追逐热情，那么，在你的眼里就会只有苦涩、忧伤和痛苦。

主动感化。有的朋友在处理人与人之间的关系上，总是你对我好，我就对你好；你看不上我，我也不买你的账。这至少是一种不够大度的姿态。当然，人与人之间的交流是双向的，但一个成熟的人，恐怕会想得更多，想得更细，甚至会做一些必要的让步和牺牲。

面对冷落你的人，早上初见面时，可不可以主动上前去问候一声：早上好；周末之余，节假日里，你可不可以主动邀请对方去参加一个舞会，或者就近做一次短短的旅行；当对方乔迁新居时，你可不可以主动去当个帮手，等等。如果你能这样去想、去做，是完全有可能改变对方的态度的。精诚所至，金石为开。看上去似乎你显得"矮"了一些，但在他人的心目中，你是高尚的、伟大的，值得信赖的。人与人之间的交往本来就是这样：你想得到别人的尊重，自己先要尊重别人；你想得到别人的热情，自己先要热情待人；你想得到别人的理解，自己先要理解别人。这样，你才会最终减少别人的冷落。

□不要过于敏感

人们在社会上交往的心态是千差万别的。有些人过于看重别人的脸色，也过于看重自己的面子，生怕在与人交往时吃闭门羹、碰钉子，生怕别人瞧不起自己。所以在交往时，仿佛自己心里有鬼似的，表情也不自然，说话也不地道--甚至摆好的表情也走了样儿，想好的话也变了调儿，对方对这样的人当然很难看得起。于是，对方越是看不起、不喜欢自己便越感到紧张，感到不自在，感到面子上不好看，致使心里压力越来越大，形成恶性循环，这对其以后交往的信心也产生了诸多不良影响。

第69节：第七章 厚起脸皮做人做事(5)

所以，与人交往，对方喜欢不喜欢是他的事，而你表现得自然不自然是你的事。不要太看重别人怎样看自己，而要看自己怎样看自己。如果把自己看得太小家子气，而把对方看得高大无比，这就在心理上给彼此的交往筑起了障碍，拉大了与对方相处的距离。而这一切，皆缘于过分的、时时处处都想得到满足的自尊心。其实，人的面子是不值钱的，脸皮适当厚一点，也许更有利于拉近与不喜欢自己的人的距离。

有一个朋友跑关系办一个手续，连跑了几个地方，不知为什么，总是受人冷落，解决不了问题。有人说要送礼，他不懂送礼也不愿送礼，只有愤然骂上两句，自己苦恼不堪。

另有一位好心的朋友听说此事后，指点他去直接找某主任。可他到办公室却扑了个空，追到家也没人，还被势利的保姆"损"了几句，觉得很丢面子，他顿时火起，却又觉得"好男不应跟女斗"，只得裹着满腹懊恼回到家，发誓再也不去跑关系了。

那位朋友知晓后，哈哈大笑，说："你啊，就这么不济事!在外跑关系办事哪有这么容易的!我跑关系办事儿是一求、二求、三求，不行再四求、五求、六求。事实不可谓不详尽，道理不可谓不充分。现在我不仅脸皮厚了，连头皮都变硬了!"

一席话深深地触动了这位朋友。第二天，他又"厚"了脸皮去找某主任。结果是出人意料地顺利，主任只照例问了一些问题便为他办了手续，烟都未抽一支。

人生一世，存活下去，需要结交无数的关系，需要请无数的人帮忙。办事不跑关系是不可能的；既然要跑关系，脸皮薄了是无济于事的。

"在人屋檐下，不得不低头"，这句话有其客观合理性。初涉世事的年轻人，往往"脸皮薄"，放不下"清高"的架子，自然也就不为社会

所接纳，不能与环境相适应，自然也就难以真正迈出走向社会的第一步。

当然，我们说做人脸皮薄了不行，绝不是在为厚黑学打廉价广告，也绝不是要大家放弃原则和人格尊严。厚颜过度则曰无耻。但对于我们所说的"脸皮特薄者"而言，懂得"脸皮薄了不行"，洗掉身上的迂腐和矜持，才能锲而不舍，以柔克刚，取得社会交际的最后成功。

□ 树立你自己的威严

没有威严的人，大家即使与他交往，只是共同凑乐，不会真正地神交。因为这种交往并不会提升自己的人生价值。

性情豪爽是一件好事，但是态度过于随便的人却难以获得别人的尊敬，而且这种性情的人有时还会给自己的生活增加一些麻烦，比如，他们由于说话不注意分寸常常会惹长辈生气；不顾场合地开玩笑，无意间会伤害朋友。另外，对待身份和地位比你高的人采取这种毫无顾忌的态度，则会使对方觉得你没有涵养，不值得重用；对待身份和地位比你低的人态度过于随便，也容易使对方误解，让他以哥们意气与你相待，甚至提出不当的要求。开玩笑的情形也是如此，如果你凡事都喜欢开玩笑，即使在讲正经话的时候，也很难叫人相信你。

个性豪爽的人虽然比较好相处，但要受人尊敬，你就应该善于利用这种豪爽。以我们自己的生活体验，在一些娱乐性的场合，我们经常会想起这类人的好处。比如，因为那个人歌唱得很好听，我们感觉和他相处很愉快；或是因为某人舞跳得很好，所以我们乐意找他去参加舞会；或者因为他喜欢讲笑话，非常有趣，所以我们高兴约他一起去吃饭……

人们之所以乐意在这些场合找他，主要是为了娱乐的需要。但是，如果人们只是在这种时候才想到他，这并不是一件什么好事，这也不是在真正夸赞一个人，反过来有可能是在贬损他。至少一个只有娱乐方面占"优势"的人，是不会被他人委以重托的，因而不大会受到人们发自内心的尊敬。

如果一个人仅以一方面的特长去获得别人的友谊，这样的人其实是没有什么价值可言的。由于他不具备其他特长，或者不懂得如何来发挥其他方面的优点，他也就很难受到他人的尊敬。记住：一个重要的处世原则就是，不论在任何时刻、任何境地，都要保持一种"稳重"的生活方式和处世态度。

第70节：第七章 厚起脸皮做人做事(6)

那么，到底怎样才是具有稳重的态度呢?所谓具有稳重的态度，就是在待人接物中要保持一定的"威严"。当然，这种带有一定威严的态度与那种骄傲自大的态度是完全不同的，甚至可以说是与之完全相反。这种反差就如同鲁莽并不是勇敢的表现，乱开玩笑并不是机智一样。我们这样说，并无意去贬低那些具有良好心态的人，但是傲慢、自负的人确实很容易惹人生气，甚至让人嘲笑或轻蔑。

一个具有稳重态度的人是绝对不会随便向别人溜须拍马的；他也不会八面玲珑，四处去讨好他人；更不会去任意滋事造谣，在背后批评别人。具有稳重态度的人，不仅会将自己的意见谨慎、清楚地表达出来，而且还能平心静气地倾听和接受别人的意见。如此待人处世的态度，就可以说是一种具有稳重的威严感的态度。

这种稳重的威严感也可以从外在表现出来，即在言谈举止、表情或动作上都很自信、成熟且稳健。当然，如果你能在此基础上再加上生动的机智或高尚的气质，就更能增强你的尊严感。相反，如果一个人凡事都采取一种嘻嘻哈哈或无所谓的态度，就会让人觉得你十分轻浮。如果一个人的外表看上去非常威严，但在实际行动上却草率之至，做事极不负责任，这样的人也仍然称不上是一个具有稳重威严感的人。

□是英雄还是狗熊自己知道

上帝在造神运动中也顺便创造了人。所以传说中的神与现实中的人便理所当然地存在着某些惊人的相似。

很多人都知道赫尔墨斯，他是古希腊神话中天神宙斯的儿子，是主管商业之神，他想考证一下自己在人间百姓中的地位到底有多高。有一天他化装成一位顾客来到雕像店。他指着宙斯的头像，问雕像者："这个值多少钱?""七赫拉"。他又走到自己的雕像前，心想，自己是商业的庇护神，地位一定比宙斯高，便问："这个值多少钱?"雕像者

指着宙斯的像说："假若你买那个，这个算添头，白送。"赫尔墨斯本想听听雕像者对自己的赞赏，抬高自己的身价，谁知讨了个没趣，只得灰溜溜走了。

人从出生落地到离开人世，往往喜欢把个人的快乐、幸福和价值感建立在别人认可的基础上。好像别人说你行，你就觉得自己行；别人说你不行，你也就觉得自己不行。应当承认，别人的评价对自己有一定的促进作用。在受到别人赞扬时，我们都会感到快乐，感到自己有价值。所以，我们每个人都希望听到赞扬，得到鼓励，博得掌声。这种精神享受确实有益于我们开发潜能、提高素质，有益于认识自我价值，树立自信意识。然而寻求赞许的心理如果不只是一种愿望，而成为一种必不可少的需要，像赫尔墨斯一样去寻求自己虚拟的"光环"，这便落入了人生自恋型性格障碍的误区。

一旦寻求赞许成为一种需要，做到实事求是几乎就不可能了。如果你感到非要受到夸奖不行，并常常做出这种表示，那就没人会与你坦诚相见。同样，你也不能明确地阐述自己在生活中的思想与感觉。你会为迎合他人的观点与喜好而放弃你的自我价值，以别人的看法和评价来确立你的自我形象和价值。这就好像把房子盖在流沙上，是靠不住的。如果你依赖他人来评定证实你的价值，究其根底，那只是他人的价值，而不是你的价值。常言道："慧眼识英雄"、"狗眼看人低"。别人是慧眼还是狗眼不正是别人的价值吗?而你是英雄还是狗熊，这个是你的价值。所以，自我价值不能由他人来评定和证实。

的确，应付受人斥责的局面很不容易，而采取为人所赞许的行为则容易很多。但如果为回避困难而选择后者，那就意味着你认为别人对你的看法比你的自我评价更为重要。这是一个在我们社会中难以避免的危险陷阱。

世俗和传统使人养成一种说话办事总是需要得到别人的认可和赞许的习惯。童年时代习惯于得到父母和老师的赞许，长大成人需要得到领导者的认可。如果自己的某个举动和主张得不到别人的认可和赞

许，就会感觉到是出了问题，放心不下。于是你在无形之中就放弃了主宰自己、独立行事的权力，凡事都受别人的控制和摆布。这种习惯大体表现在以下方面：

第71节：第七章 厚起脸皮做人做事(7)

--你在家里对别人的需求大都随声附和，有时心里不满，也要依从别人的意志去办。

--你有自己的事情和计划，但难以拒绝朋友的邀请和要求，以免别人对你不满意。

--你说是回避同陌生人交谈，不想独自参加社交活动，也不愿独自出差办事。

--你说是看领导的眼色行事，明知不对，也要忍气吞声地服从。好像领导的时钟总是准的，而你的时钟总是不准，只能和领导对表，不相信自己的手表。如果因此而窝火憋气也只能拿比你地位低的人出气。

--不好意思和权威人士、著名人物交往，如果这类人物对你责怪批评不公正，你也不敢说出自己的看法。

总之，一个人习惯于接受别人的摆布，就会经常被迫去说话，去做事。这样的生活当然很累，也很乏味。其实，这样的人生只是终生劳役，不会有任何光彩和乐趣。试想，古今中外，世界上有哪一个有所作为、有所成就的人是这样生活的，是放弃了独立行事的权利，接受了别人的摆布而取得了成功的?拿职业选择来说，一个人应当争做自己感兴趣、有爱好的工作，因为个人的兴趣和爱好是最大的驱动力。曹雪芹是为了表达自己的生活感受而写作《红楼梦》，爱因斯坦是为了满足自己的好奇心才创立了相对论。这些人都不是为了服从别人的意志、寻求别人的赞许才去呕心沥血、孜孜以求的。如果不是独立自主、宠辱不惊，如果不是自我评定，曹雪芹、爱因斯坦、贝多芬、鲁迅这些伟大人物是不可能出现的。

希望得到别人的赞许，这是正常的心理需要，如果你必须得到别人的赞许，那就是将自己的价值交给他人去评定。一个人将自我价值置于别人的控制之下，这不是谦虚谨慎，而是缺乏独立自主的意识，

由别人随意抬高或贬低自我价值。人家反对，你就灰心丧气；人家施舍给你赞许之词，你才会觉得自己不错。凡事如此，你还有什么价值?如果人家不说你好，你又该怎么办呢?

在现实生活中，我们不可能让每个人都满意。以清醒的头脑预计到会有不同意见，自己也会有缺点错误。不必期望人人都表示赞许，这样，我们就不会自寻烦恼，情绪消沉，也就不会因为别人对你某一点的否定而视为对自己整个人的否定了。林肯说得好：

"……假使要我读一遍针对我的各种指责--更不要说逐一做出相应的答辩，那我还不如辞职了事。我是根据自己的知识和能力尽力工作的，而且将始终不渝地这样工作。如果事实最后证明我是正确的，对我的反对意见将不攻自破；如果事实最后证明我是错的，那么即使有十个天使起誓说我是正确的，也将无济于事。"

这话说得多么实在而深刻呀!所谓独立行事、自我仲裁，也就是实事求是、光明磊落的做人处世的态度。

有人以为坚持独立自主，似乎很难得到别人的赞许，很难处好人际关系。这是一种错觉和误解，事实恰好相反。一个真正能够主宰自己的人只是不去为了迎合他人的观点与喜好而放弃自我价值、自我追求；只是在与人交往中不会为了博得他人的赞许而跟随他人的指挥棒转。如果一个人别人希望他怎么样，他就会怎么样，这是多么可怜、毫无价值的形象；如果一个人不能明确地阐明自己在生活中的思想和感觉，那就没什么人会与你坦诚相见，没什么人会真正地尊重你。因为失去了自我，也就失去了平等自由的人际关系和生活方式。某些官僚、政客之所以不为人们所信任，就因为他们只是留声机、传声筒，而没有自己的灵魂。这种人往往是轴承脑袋弹簧腰、头上插着风向标，只会见风使舵，趋炎附势。这种人的自我价值完全取决于头上的乌纱帽，一旦失去职位，手中无权了，他就一无所有，一文不值了。这难道不是事实吗?实际上，最受赞许、最受欢迎的人恰恰是那些希望

赞许而不是祈求赞许的人，是那些能以积极的心理态度表现美好的自我形象的人，是那些从不放弃独立自主权利的人。

□ 如何克服害羞的习惯

第72节：第七章 厚起脸皮做人做事(8)

1．相信自己能够改变害羞

虽然有86%的人相信害羞是可以克服的，可是仍然有人相信不能。所以克服害羞的首要问题是要自信。

2．要相信并愿意改变

克服害羞的失败也许是因为你不愿意改变自己，如果你不愿意，那么也没有人能帮助你。心理学家认为，内控的人认为自己可以掌握一切，外控的人认为事事受制于人。如果你不相信害羞可以克服，并且也不愿意去克服，那么谁也无能为力。

3．理性地看待别人对你的批评

要想改变自己的害羞，自己心理上必须要有基本的理性态度。别人批评你是免不了的，尤其我们中国人很喜欢说别人。如果我们对别人的批评很在意，心理上就会很难过，愈辩就愈黑；如果我们以理性的态度，开放的心情去接受，心情反而会很坦然。

4．改变对自己的看法

很多害羞的人都会认为别人很注意他，其实这只是一种病态。有一位32岁的未婚女子，人家一天到晚都在问她，为什么还不结婚，她觉得烦死了。她愈想就愈觉得自己在别人眼中愈不对劲，一看到别人要问她，她就躲了起来。这正好给别人一个说话的机会：你看，老处女就是这样。其实别人并不是那么关心你的婚姻，只不过是好奇，并且将好奇心用在揭露别人隐私上。

5．重新估价自己

你不要对自己估价太高，因为估价太高，你很容易对自己产生不满。

在我们的社会当中，常常有人说，我应该怎样，应该怎样，一下给自己定了一个很高的标准。一旦达不到这个标准，就觉得自己一定

很差，不如人，渐渐地就会失去自信心，愈来愈害羞。这样，你就得重新估价自己，量力而行，分段、分步骤地去达到自定的目标。

6．不要太在乎自己的外表

通常青少年时期正是生理发育比较突出的阶段，因此青少年朋友们会对自己的外表变化特别敏感。这原本是很正常的现象，请你不要太在乎。假若你太在乎自己的外表的变化，就会引起别人去注意你那些变化了的部位，如缺牙的人捂着嘴巴，这就引导别人去注意你的嘴巴，小眼睛塌鼻子的女孩，以为自己戴上一副大眼镜就可以遮住自己的小眼睛，可是如此一来，她的塌鼻子却暴露得更明显了。

7．在想象中去除害羞

把眼睛闭起来，想象自己站在讲台上，对着一群人演讲，并很自信地讲自己最有把握的题目，而且内容准备得很充分。你把自己想象成自信不害羞的人，你看到自己自信地站在讲台上，这种想象虽然与事实有差距，可是，你已经能把自己想象成成功的人，这时，你已经在实际的行为中向前迈进了。

8．逐渐进入扮演的角色

当你要找工作，面对陌生人，或是要相亲时，你可以事先扮演角色--利用空椅子的方法，和令你害羞的人对质。这种方法可以独自一人扮演两个角色：我和对方，也可以两人扮演。演出的结果是，你有备而去，那时你害羞的程度自然就会减轻。

你可以来个狮子大吼，看谁吼得声最大，结果因为愈吼愈大声，也就忘了害羞。

9．放松自己

有些人当众讲话，觉得十分痛苦；自我介绍时，十分紧张。他不敢去接触别人；如果别人稍稍接近他，他就立即躲避起来。像这种人，如何才能克服他的害羞呢?可以用假按摩、真轻松的方法。

大家先围成一圈，然后每个人闭起眼睛，把双手放在前面一人的肩上，慢慢地替他按摩，由肩移至腋下，然后再一次由肩按摩起，直

到你想象自己的腋下被人搔得想笑，这样因为想笑而放松了自己，你自然就忘记害羞了。

10．减轻害羞引起的焦虑

首先要懂得训练自己，有了放松的反应之后，就可以与因害羞而引起的焦虑战斗，当你放松的反应胜过害羞引起的焦虑之后，你就不会那么害羞了。

怎样放松自己呢?把身体分为四个部分，手、头、膝盖和脚，每一部分大致作四五分钟，作法就是从手掌开始，逐渐放松人体的肌肉紧张度，并进入半催眠状态，从紧到松，有了这种放松的训练之后，一旦你要放松时，自然就能彻底放松了。能自然地放松，就表示你已学会了放松。

第73节：第七章 厚起脸皮做人做事(9)

□忍者无敌的道理

当"智慧"已经钝化，"天才"无能为力，"机智"与"手腕"已经失败，其他的各种能力都已束手无策、宣告绝望的时候，走来了一个"忍耐"；由于其坚持之力，成功得到了，不可能的成为可能了，事业成就了，业务做成了。

啊，意志的忍耐能发出多么神奇的功效!不后退，不放弃，在各种能力都已无效的时候它还坚持着。甚至连"希望"离开了战场时，它也还能打许多胜仗呢。

在别人都已停止前进时，你仍然坚持；在别人都已失望放弃时，你仍然进行，这是需要相当的勇气的。使你得到比别人较高的位置、较多的薪资，使你超乎寻常的，正是这种坚持、忍耐的能力，不以喜怒好恶改变行动的能力。

忍耐的精神与态度，是许多商人能够成功的大关键。

推销商品时，不管对方怎样傲慢无礼，总不要怒然而返，这种商人才能得到胜利。一次推销不成，两次、三次、四次，最后使对方不但钦佩他的勇气与决心，并会感受到他的忍耐与诚恳的精神而成全了他，照顾了他的生意。

在商界中，能做最多的生意，得最多的主顾，销最多的商品的，是那种不灰心、能忍耐，决不在困难时说出"不"字来的人，是那种有忍耐的精神、谦和的礼貌，足以使别人感觉难拂其意、难却其情的人。

一受刺激就不能忍耐的人，不会有大成就。

人们的天性决定了他们对各商家的推销员，总有些不欢迎；假使能够把他打发开，总设法打发开。但当他们遇到了一个有忍耐精神、谦和态度的推销员，事情就不同了。他们知道，有忍耐精神的推销员

是不容易打发开的；他们常常由于钦佩那个推销员的忍耐精神而购下了他的商品。

有谦和、愉快、礼貌、诚恳的态度，而同时又加上忍耐精神的人，是非常幸运的。

做我们所高兴做的事，做我们所喜欢而感到热忱的事，这是很容易的，但是要全神贯注地去做那种不快的、讨厌的、为我们的内心所反对的，而同时又为了别人的缘故不得不去做的事，却是需要勇气、需要耐性的。每天怀着坚强的心、稳健的步，怀着勇气与热忱去从事我们所不适宜、不想做的工作，从事我们内心反抗、不得不干的事。年复一年这样下去，真是需要英雄般的勇气与忍耐心的。

认定了一个大目标，不管它可喜或可厌，不管自己高兴或不高兴，总是以全力赴之--这样的人，总能得到胜利。

定下了一个固定的目标，然后集中全部精力去实现那目标。这种能力，最能获得他人的钦佩与尊敬。

你享有了有毅力、有决心、有忍耐力的名誉，世界上总不患无你的地位。但是，假使你显出一些意志不坚定与不能忍耐的态度，人家会明白，你是白铁，不是纯钢，于是人们就会瞧不起你。

没有不顾障碍而坚持奋斗的勇气与百折不回的忍耐精神，总不能成就大的事业。懦弱、意志不坚定、不能忍耐的人，不能得到他人的信任与钦佩。只有积极的、意志坚强的人，才能得到大家的信任。如果没有大家的信任，那么事业的成功是很难期待的。

不管社会发生什么变化，意志坚定的人总能在社会上找到位置。人人都相信百折不回、能坚持、能忍耐的人。意志的坚定能生出信用来。假使你能够不管情形如何，总坚持着你的意志，总能忍耐着，则你已经具备了"成功"的要素了。

所以，从某种角度来说，忍耐不失为一种技巧和一种策略。

□不要太在乎别人的"眼光"

人都是要面子的，在人际交往中，都比较注意自己的形象，这很正常，但不能死要面子而失去自我。

别人对你的评价总是有水分的，有的人总是挑好的说。如果以此为据，你可能高估自己，自我感觉良好。于是可能轻视别人，忽视一切，自以为是。也有人可能专挑坏的讲，故意贬低你，这样你可能低估自己，自卑消极。所以在听取别人意见之前，首先要有一个正确的自我评价，并以此为基准。

第74节：第七章 厚起脸皮做人做事(10)

另外，别人看到的可能只是你的表面或一个方面，真正全面、清楚了解自己的还是自己。只有天生没有主见的人才会整天打听别人的评价。虽然有时候可能会出现"当局者迷，旁观者清"的情况，但大多数情况下旁观者的意见只能作为参考。

太在乎别人的"眼光"还有一个缺点，就是会使你做事放不开手脚，养成犹豫不决的性格。如果一个企业家太在乎工人的"眼光"，他就不是一个强有力的管理者。在发奖金的时候，他会首先考虑到副经理会怎么想，科长会怎么议论自己，然后那些老工人会不会认为我不照顾他们，还有门卫会不会认为自己不体贴他。这样，不调整十几遍，奖金是发不下去的。如果是个歌手，上台之前就东想西想，一身衣服会换上十来次，最后还是带着疑惑上场，上场后发现掌声没料想的热烈，心里又嘀咕上了……这样的歌手肯定唱不好的。而如果是个外交官，那可能就被人家牵着鼻子走，把自己国家都给卖了。太在乎别人的"眼光"肯定会以失去自我、失去个性作为代价，没有自我、没有个性的人肯定成不了大事，也不可能知道自己的价值。

和人交往的最佳境界是不卑不亢，这样才能不失自我。一个小职员见到总经理的时候很可能拘谨得语无伦次，而当他跳出总经理的圈子，就可能是大方自如。当你太在乎别人的时候，你也不知不觉地失去了自我。在生活中，我们经常会发现，有些我行我素、对别人反应迟钝的人却往往很让人佩服。只要我行我素而不侵犯别人，他们总是很受人欢迎的。

□你不可能面面俱到

有这么一则寓言故事：

一天，爷儿俩赶着一头驴进城，子在前，父在后，半路上有人笑他们："真笨，有驴子竟然不骑!"

父亲觉得有理，便叫儿子骑上，自己跟着走。走了不久，又有人说："真是不孝的儿子，竟然让自己的父亲走路!"

父亲赶忙叫儿子下来，自己骑上驴背。走了一会，又有人说："真是狠心的父亲，自己骑驴，让孩子走路，不怕把孩子累死?"父亲连忙叫儿子也骑上驴背，这下子总该没人有意见了吧!谁知又有人说："两个人骑在驴背上，不怕把那瘦驴压死?"

父子俩赶快溜下驴背，把驴子四只脚绑起来，一前一后用棍子扛着。经过一座桥时，驴子因为不舒服，挣扎起来，结果掉到河里淹死了!

很多人做人做事就像上述故事中所讲的父亲，人家叫他怎么做，他就怎么做。谁抗议，就听谁的!结果呢?大家都有意见，而且大家都不满意。

一般说来，这么做事的人会有以下几种心理：

--不想得罪任何人，甚至想讨好每一个人，至于是非对错，不管啦!

--本身就是没有主见之人，无法分辨是非对错，所以谁说得有道理，就听谁的。

不管是什么样的心理，但你要知道一点：想面面俱到，不得罪任何人，又想讨好每一个人，那是绝对不可能的!因为在做人方面，你不可能顾及每一个人的面子和利益，你认为顾到了，别人却不一定这么认为，甚至根本不领情也有可能；在做事方面，你也不可能顾到每一个人的立场，每个人的主观感受和需要都不同，你要让每个人满意，事实上，必定会有人不满意!最后的结果只有两个：

（1）为了面面俱到，反而把自己累死，因为你总是怕对方不满意，还得小心察言观色，揣摩他的心思，这多辛苦啊!恐怕非神经衰弱不可了。

（2）别人摸透你想面面俱到的弱点，但会软土深掘，得寸进尺地索要，因为他们知道你不会生气，于是你就变成人人看不起，给人好

处别人还不感谢你的天下超级大笨蛋!

那么应该怎么才能让大家尽量满意呢?

做你该做的!也就是说，你认为对的，你就毫不动摇地去做，参考别人意见时要看意见本身，而不是看别人的脸色。这么做有时确实会让一些人不高兴，但如果你不受动摇，就可赢得这些人事后的尊敬，毕竟人们还是服从公理的，除非你的坚持纯粹是为了私心!

这么做，会有人称赞你，也会有人骂你，但如果你想面面俱到，恐怕结果是--每个人都嘲笑你!

第75节：第八章 八面玲珑做人做事(1)

第八章 八面玲珑做人做事

作为一个新手，我们要甘当配角，以求充实自己；而作为一个老手，也要乐于当配角，让新手们有机会得到锻炼。

□用之不竭的资源

优秀的社会活动能力，容易带来和谐的人际关系，但人际关系毕竟是无形的，它很难测量却又不固定，因时因地因人而异，那么，人际关系到底对事业起什么样的作用?它又是如何了无痕迹地运作呢?简单地说，社会活动能力与人际关系是一种资源，对人是一笔无形的资本，在悄无声息之间于社会结构中满足人们的某种需求，它是社会资源的重要内容。

红尘中人人为生计而奔波，正像古人所述："天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。"我们创造财富、创造生活，满足需要。社会是一个有机的体系，内部层次分明、规则明确，每一个生活在社会里的人都会有需要，那么用什么满足?怎样判断满足需要的先后等次呢?一般而言，我们满足自己的需要可以有几种手段，也就是占有几种资源，概括起来主要有权力、物质、文化精神和社会关系四种资源。假如人们面对某种特定利益都有需要，那么有权力者利用政治权威去获取；有金钱者使用物质财富去满足需要；在文化精神上被认为是合法享有者的，也有可能得到该利益；而最后一类人，成功地取得利益，靠的是人际关系的力量，一种非正式渠道，但在现实社会里往往很有效。

作为社会资源的人际关系，它是中性的，并不是被某些人称作的"社会的毒瘤"，所谓"运用之妙，存乎于心"，关键是看怎么用，谁在用。船王包玉刚在总结自己的成功经验时，就认为善于运用良好的人际关系是重要因素。他跟汇丰银行以及日本商人的关系很不错。汇丰银行给他以支持，实际上是从私人关系上敲开门的。包玉刚向汇丰

银行首次借贷时，公司名气不大，自己也没有多少身价，当时汇丰银行不准备贷款给他，但是他与汇丰银行一个小部门的负责人私交甚好，在这层关系下，汇丰银行贷了一笔数额很小的款项给他。包玉刚并不气馁，努力工作，用这笔钱赚取了利润；同时，对他朋友的尽力帮助表示衷心感谢，丝毫没有迁怒于他，虽然没能达到贷款的目的，二人的友谊却不断加深。后来这位负责人升职为银行的高级决策人员，包玉刚因这层关系并且由于企业管理得好，获得了越来越多的贷款。另外，包玉刚着力发展与日本船商及造船厂的合作，并且运用自己严谨、宽厚、节俭的工作作风赢得了日本商人的赞赏，与他们建立了很好的关系。有一次，因为某个特殊原因，包玉刚需要提前造好一艘船，当时那家造船厂的活儿已经很满了，但就是因为包玉刚和厂主的关系，厂里毫不犹豫地为他的船加班加点。事成后，包玉刚大赚了一笔。从包玉刚的经历中，我们不仅能看到社会关系在关键时刻的决定性作用，而且也弄清楚了如何运用人际关系去取得成功。

很多人对人际关系的作用没有一个正确的认识。有的人仗势欺人，凭借手中的资源，比如权力、财富，贪得无厌，任意妄为，在和别人的交往中总是摆出一副"施恩者"的嘴脸；有的人则片面地相信"关系万能"，认为无论什么事，只要关系硬，都能手到擒来，不费吹灰之力，而一切能力、本事，在他们眼里，都等于零；有的人却一味地排斥关系甚至是一般的人际交往，他们或者由于生性腼腆、内心自卑，有意避免与人发生直接联系，或者自视清高，认为周围的人都是一帮俗人，没有交流的价值，或者把正常的人际往来，也视为不正当的"走后门"、"拉关系"。结合社会生活中的实践以及上述包玉刚的事例，我们对于正常的人际关系及如何运用，应该产生一种基本的意识，即人际关系只是一种社会资源和一种人的基本能力，它既不是万能的，也不是完全可以抛之于脑后的东西，因此，关键在于我们怎么去应用，才能对我们的生活和事业有所帮助。

第76节：第八章 八面玲珑做人做事(2)

要达到上述效果，不外乎遵守下列三个条件：第一，合法地使用。法律是国家的根本，是社会行为的规范，人际关系及相关行为当然也受法律的约束。如果滥用人际关系，违法地达到目标，当事人便难逃法律的惩处，这自然不能埋怨人际关系无用，因为这是当事人自己曲解、误用了人际关系。第二，合理地要求。人际关系本来就是人与人之间的正常交往，理性与良知是人类交往秉承的古训，合理的要求既是对对方的尊重，也是对自我尊严的保证。如果包玉刚开始一再强求那个部门负责人帮助他得到想要的大额贷款，或者在要求未能达成时迁怒于人，那么，他与汇丰银行的结局很难预料，但至少有一点可以确知：良好的合作关系不会如此快捷地建立并巩固起来。合理要求意味着不违反公共原则，也不给别人遵循的准则造成困难，使对方能够在可能的范围内考虑你的意见。第三，以自己的实力为后盾。包玉刚之所以人际关系上很成功，除了他在这方面确实下了一番功夫以外，更因为他有实力并且时时加以暗示，证明了他的要求可使双方获益，而互利互惠永远是处理人际交往的一剂良方。人们在交往中总是希望彼此都能得到好处，皆大欢喜的结局才是我们所追求的，这也就是博弈论所谓的"双赢"局面。因此，一个人试图得到他人的帮助，建立融洽的人际关系，最重要的因素还是锻炼自身，提高实力，使别人怀着他日收获的预期。像包玉刚与汇丰银行的那位主管的交往就是一个典型。包玉刚想得到银行的帮助，而主管看中包氏的发展前景及品格心性，相信他会为银行带来长久的利润和利益，这样也就是为主管的业绩添加了光彩的一笔。

良好的人际关系及其运用，是现代人发家致富、功成名就的第一法宝。在这光荣桂冠的背后是优秀的社会活动能力和踏踏实实的努力，后者对于初生牛犊不怕虎的青年，意味着什么呢?那是骄人的资本，那是成功的曙光，那是事业的基石!在现代人力资本理论中，人的

能力被认为是人生最重要的财富、事业最宝贵的资本，而尤其以社会活动能力为重。美国最有名的企业经营者--艾柯卡，被认为是社会活动方面登峰造极的人物，他善于敏锐地观察每一个人，擅长恰当地与周围的人交流，在社会活动中，他如鱼得水，游刃有余，走到哪里便成为人群的中心，甚至有许多人要求他去竞选总统!难道他是一个如爱因斯坦般的顶尖级天才吗?难道他有着阿波罗一般俊朗的容颜吗?不，他只是一个外表普普通通的人，和你我一样，消失在人群中便难以认出，但他的魅力来源于他那超人的社会活动能力：他倾听、他微笑、他交谈，无形之间便将人与人的心拉得很近很近。以至于一位与他打过交道的企业界资深人士评价道：艾柯卡的能力足以使会面一次的人终身与他为友。这就是艾柯卡从一无所有到功成名就的秘诀!这就是他一生最为骄傲的资本：与人打交道!社会活动能力是艾柯卡一生中生财有道的那只"聚宝盆"，永不匮乏、源源不断!

□选择你的朋友

随着市场经济的不断发展，人们在社会政治、经济、文化等各个方面的交往十分频繁、复杂，对结交朋友的数量、质量等方面也提出了更高的要求。

朋友之间，重的是义气之交，重的是肝胆相照。交朋友要交有血性、有骨气、有仁德的朋友。利势、利权、利财之交，是不长久之交，尤其是知法犯法的贪官们犯在如此朋友手中，岂不是大糊涂虫?

有的人交友是为了害友，在实际生活中，这却是活生生的现实。有些人为了达到不可告人的目的，或者是为了实施某种非法行为，不择手段寻找勾引目标。一旦他选中了，便千方百计地拖其下水，使用胁迫、利诱、欺骗、教唆等种种手段使原来品行良好的人走上邪路，毁灭了自己。应该说，这类朋友是最可怕的，也是最恶毒的，和这样的人结交无异于自我毁灭。

在现实生活中，任何人都要和他人进行各种各样的交往，在交往之中就不可避免地有亲疏远近之分。来往比较频繁，相互感情比一般

人亲近，互相帮助较多的人就有可能发展为朋友关系。由于人们的世界观、兴趣、爱好各不相同，所以朋友也有许多种类型。正所谓"人上一百，形形色色"。人人都希望能够交上知心朋友，知心是重要的，你知道我的思想，我知道你的想法，互相关心、互相帮助、共同进步，这是知心朋友交往的主要内容。但是，所谓的知心朋友，他还必须是善良、坦荡、无私的，如果所结交之人品行不端，即使他对你再好也是不可交往的。

第77节：第八章 八面玲珑做人做事(3)

也许你需要朋友，你尽管去结交，但你必须知道：你为什么要结交朋友呢?需要结交什么样的朋友?如何选择朋友?在结交朋友的过程中必须注意哪些问题?只有这样，你才能保证所结交的朋友对你会有所帮助，不至于因择友不慎而招致麻烦和灾难。中国人好结交朋友，这是由于中国几千年文化的影响所致。在古代，劳动人民就素有善良、质朴、乐于助人的美德。正因为人们所结交的知心朋友对人的一生都会产生很大的影响，所以交友必须注意择友。

1．谨慎择友

我们在择友时，首先一定要明确自己的标准，即结交品行端正、心地善良、乐于助人、勤奋上进的人。这样的朋友就是益友，一生中都会对你有很大帮助。有的人以兴趣相投作为唯一标准，而不论对方的思想品行，只讲朋友义气，只要你对我好，我也对你同样好。你敬我一尺，我敬你一丈。你肯为我赴汤蹈火，我也会为你两肋插刀。至于是不是有利于自己，有利于他人和社会，则根本不考虑了。在他的朋友中，既有讲吃讲喝者，又有讲玩讲闹者，甚至还有为非作歹、流氓地痞之类的人。"近朱者赤，近墨者黑"。这样一来，难免影响到自己。因此，我们一定要慎重选择朋友，切不可滥交，一定要避免和那些道德品行不端的人结交，免得沾染恶习。

2．多交必滥

交友结友不在多，而在于质量，多交必滥，这是中国古代人对交朋友的经验总结。人们常说："朋友遍天下，知心有几人?"的确，知音难觅呀。况且，一个人的精力是有限的，如果不加选择，一味地以多结交朋友为荣，则会整日忙于应酬，把大部分精力都放在与朋友的周旋上，必然影响自己的正常工作、学习和生活。再者，结交的人多了，也必然影响到对朋友的视察和鉴别，如果所结交的人中有品行不端或用心不良者，也很可能给你带来危害。在社会上，确实有这么一

种人，以广泛结交朋友为荣，可以说三教九流，无所不交。严格地说，这不是在交朋友，只不过是不负责任的一般交际行为。真正的朋友不在于相互利用，而在于共同的志向和思想，在于互相帮助，使生活增加乐趣，让友谊为你的生活再增加一些光彩。

3．不可轻率

我们应把结交朋友看做一项十分严肃的事情。当你在结交朋友时，一定要认真对待，绝不可轻率。在与对方交往的过程中，要注意观察其思想、兴趣、爱好、品质和行为，掂量一下是否值得结交。"毋友不知己者。"孔子是说不要和不如自己的人交朋友，这种观点虽然带有很大的片面性，但也说明了交友不可轻率的道理。因为朋友之间本是互有短长的，在这方面你有优点，在其他方面他有特长，朋友相处，长短互补，这也是交朋友的益处之一。请不要误会，孔子的意思是要交思想纯净、品德高尚的人，向这样的人看齐。还要注意，看朋友是不是值得结交并不是不允许朋友有缺点。人无完人，朋友也是如此。只要你所结交的朋友品行端正，能够真心帮助你，不至于对你有害，就可以了。

□多结交比自己优秀的人

朋友，对我们就像读书一样。真正的朋友总不忍坐视我们的颓丧，而时常鼓励我们，使我们增加勇气。

要和人相识，并不像通常所想象的那么困难，就是要结交地位较高的人也如此。尤其是年轻人，可以无所顾虑地和地位较高的人亲近。

美国有一位名叫阿瑟·华卡的农家少年，在杂志上读了某些大实业家的故事，很想知道得更详细些，并希望能得到他们对后来者的忠告。

有一天，他跑到纽约，也不管几点开始办公，早上7点就到了威廉·亚斯达的事务所。

在第二间房子里，华卡立刻认出了面前那体格结实、长着一对浓眉的人是谁。高个子的亚斯达开始觉得这少年有点讨厌，然而一听少年问他："我很想知道，我怎样才能赚得百万美元?"他的表情便柔和并微笑起来。俩人竟谈了一个钟头。随后亚斯达还告诉他该去访问的其他实业界的名人。

第78节：第八章 八面玲珑做人做事(4)

华卡照着亚斯达的指示，遍访了一流的商人、总编辑及银行家。

在赚钱这方面，他所得到的忠告并不见得对他有所帮助，但是能得到成功者的知遇，却给了他自信。他开始仿效他们成功的做法。

又过了两年，这个20岁的青年成为他学徒的那家工厂的所有者。24岁时，他是一家农业机械厂的总经理，为时不到5年，他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。这个来自乡村粗陋木屋的少年，终于成为银行董事会的一员。

华卡在活跃于实业界的67年中，实践着他年轻时来纽约学到的基本信条，即多与有益的人相结交。会见成功立业的前辈，能转换一个人的机运。

年轻的男女都能直率地表达崇拜英雄的心意。可是年纪一大，就以为不可不将这种心意隐藏起来。

但是隐匿崇拜英雄的心意是错误的。应当与你所崇拜的人亲近，这才是良策。这不但能使对方感到高兴，而且会鼓励你，增加你的勇气。

怀特是美国印第安纳州小乡镇上的铁道电信事务所的新雇员。16岁时他便决心要独树一帜。27岁他当了管理所所长。后来，先是西部合同电信公司，接着成为俄亥俄州铁路局局长。

当他的儿子上学就读时，他给儿子的忠告是："在学校要和一流人物结交，有能力的人不管做什么都会成功……"

你也许会觉得这句话太庸俗。但请别误会，把有能力的人作为自己的榜样并不可耻。朋友与书籍一样，好的朋友不仅是良伴，也是我们的老师。

要与伟大的朋友缔结友情，跟第一次就想赚百万美元一样，是相当困难的事。这原因并非在于伟人们的超群拔萃，而是你自己容易忐忑不安。

年轻人之所以容易失败，是因为不善于和前辈交际。第一次世界大战中法兰西的陆军元帅福煦曾说过："青年人至少要认识一位善通世故的老年人，请他做顾问。"

萨加烈也说了同样的话："如果要求我说一些对青年有益的话，那么，我就要求你时常与比你优秀的人一起行动。就学问而言或就人生而言，这是最有益的。学习正当地尊敬他人，这是人生最大的乐趣。"

不少人总是乐于与比自己差的人交际。这的确很值得自慰。因为在与友人交际时，能借此产生优越感。可是从不如自己的人当中，显然是学不到什么的。而结交比自己优秀的朋友，能促使我们更加成熟。

我们可以从劣于我们的朋友中得到慰藉，但也必须获得优秀的朋友给我们以刺激，以助长勇气。

大部分的朋友都是偶然得来的。我们或者和他们住得很近，因而相识；或者是以未曾预料的方式和他们相识了。结交朋友虽出于偶然，但朋友对于个人进步的影响却很大。交朋友宜经过郑重地考虑之后再决定。

总之，事业成功的人，有赖于比自己优秀的朋友，不断地使自己力争上游。

其实，你应当牢记与有益的人结交，并非太难的事情。首先将你所在城市的著名人士列出一张表，再将会对你的事业有所帮助的人，也列出一张表，之后就是每星期去结交一位这样的人。

伟大的人物才有伟大的友人。

□情感独立与情感互赖

说到情感独立，有人肯定会有疑问："我在情感上绝对是独立的，我已经备尝了寂寞的滋味，无论做什么事情从来都依靠自己，可为什么我仍然不能获得真正的成功呢?"这里涉及一个非常重要的话题，即情感独立与情感互赖的关系问题。

我们提倡的情感独立，并不是某些人所谓的极端自立。极端自立绝不是独立，独立和依赖有着不可分割的内在联系，独立是互赖的基础，互赖是独立的必然结果。茫茫世界充满风险，个人要想离开群体去生存是不可能的。我们所说的独立就是各司其职，按一定的契约分工，个人受契约、原则约束而不是受情感约束。我们一方面提倡独立，但另一方面又不抛弃互赖，我们提倡人与人之间建立一种良好的人际关系。社会就像一个温暖的大家庭。

我们所说的人与人之间的情感依赖并不是单方面的依赖，而是人与人之间的相互依赖，是互赖。这种互赖可以是在两个人之间发生，但更多的是在一个大的群体中建立起来的一种多个人之间的一种相互依存、相互制约的关系。

第79节：第八章 八面玲珑做人做事(5)

我们都知道，人与人之间的友谊很重要，其实这种友谊就是一种情感上的互赖。事实已经证明，有着良好人际关系的人，拥有几个真正朋友的人无论做什么事情都要胜人一筹。由此可见，这种情感上的互赖对于自治自立的人生也是必不可缺的。良好的互赖关系可以使人享有深厚丰富的情感交流，不断跃进的成长以及为社会服务奉献的机会。既然如此，那么我们怎样才能建立起这种健康的互赖关系呢?

众所周知，在银行里开个户头，定期向账户里存上一定数目的金钱可以应付紧急时的需要。同样道理，假如我们能开一个所谓的情感账户，储存一些可以增进人际关系的"信赖"在里面，你和别人相处时，无形之间便多了一份"安全感"。而这种安全感在当前这种动荡不安的社会里又显得是多么的重要，要营建自治自立的成功人生，没有这种安全感做基础简直是难以想象的。

能够给情感账户投资的，是礼貌、诚实、仁慈和信用。它们能使别人对你更加信赖，必要时能发挥不可低估的作用。假如人与人之间建立起了这种信赖关系，即使你并不善于表达，也不至于引起别人的误会，因为对方已经理解了你的用意。由此可见，与信赖相联系的是情感上的轻松和愉快的交流。

与此相反，粗鲁、轻蔑、威逼与失信只会降低甚至透支你情感账户里的存款，人际关系到达危险的警戒线。这种情况下，你就好比走在布满陷阱的路上，处处都得小心翼翼。为了求得个人安全，有时不得已还要陷害别人，以至于人人自危，人与人之间的信任荡然无存。

这种话听起来挺吓人的，其实日常生活里屡见不鲜，许多家庭和团体都充斥着这种现象。就拿人类最亲密的夫妻间的婚姻关系来说吧。尽管一开始，双方结合在相互信任的基础上，夫妻之间恩恩爱爱，水乳交融。但是，假如双方婚后不继续向这个情感账户里投资，

这种关系仍有恶化的危险。轻点的同床异梦，勉强维持一种无爱的婚姻，各自为政；重的则恶言相向、大打出手，最后甚至劳燕分飞。

事实上，愈是亲密持久的关系，愈需要不断地对其进行情感投资。因为人与人之间都有一种情感上的期待，这种期待需要不断地以情感来浇灌。我相信大家都有过这样的经历，偶尔与故人相遇，虽然多年未见，但仍然能够重续旧情。而经常在一起的朋友反而要时时投资，否则就会变得如同路人，以前的投资付诸流水。

情感投资固然重要，但也不能盲目投资。比如有的人在理解和宽容方面投资过多，但在一些必要的小节方面不太注意；还有一些人过分注意小节，而又不肯原谅他人的过错。他们最终都是情感投资的失败者，没能和他人建立良好的人际互赖关系。那么，到底应该如何进行情感投资呢?笔者以为，在个人的情感账户里，至少有以下六种存款是应该时时必备的。

1．理解他人

人们常说"理解万岁"，可见人与人之间是多么渴望得到别人的理解。理解别人是一切感情的基础。人与人之间，只有彼此之间多一份理解才有共同语言，才有可能走到一起来。这种理解在同龄人之间，可以唤起别人感情的共鸣，彼此之间的友谊很快得以建立；这种理解如果发生在成年人对小孩子的身上，便能唤起小孩子极大的自信，对于小孩子日后的成长甚至一生都产生不可估量的影响。比方说，你的五岁的儿子在你忙得不可开交的时候，偏偏为一件小事来向你求助。假如你是那种善解人意的人，你便会丢下手头的活去给小孩子以小小的满足。可千万不要轻视了小孩子的请求，因为在他幼小的心灵里，那便是天下第一大事。说到这儿，我想起来有一次听原中央电视台著名节目主持人杨澜说起她小时候一段鲜为人知的经历。杨澜小的时候有个尿床的小毛病，每次她都恳求爸爸不要把她尿湿了的被子拿出去晒。爸爸答应了她的要求，使她的自尊没有受到丝毫的损害。据杨澜自己讲，这件事对她日后的成功起了很大的作用。

第80节：第八章 八面玲珑做人做事(6)

棒球是美国的国球，许多美国人都很热爱棒球，尤其是美国小男孩。有一位美国的小男孩对棒球近乎痴迷，可是小男孩的爸爸却不怎么感兴趣。有一年暑假，这位爸爸竟然带着自己的儿子看遍了每支球队的主要比赛，总共花去了他六个星期以及大量的金钱。

有人问他："你真的那么爱棒球吗?"

他回答说："不，我只是那么热爱我的儿子。"

想想看，这对于增进父子之间的亲情是多么有益。

2．小节不小

我们大家都可能遇到过相似的经历，两个非常要好的朋友也许为了一件在别人看来似乎微不足道的小事却反目成仇。事实上，一些看似无关紧要的小节，比如说礼貌的忽视啦，不经意的失言啦等等都会给人与人之间的关系蒙上不快的阴影。

这种小节在谈恋爱的青年人之间就显得非常重要。有的人不太拘小节，这往往成了其不断失恋的原因。比如，我认识一位男孩子和他的女朋友一块出去约会，夜晚稍稍有些凉意，女孩子穿的稍稍有些单薄，不断给男孩子暗示有点冷，男孩子不但没有表示反而说了一通什么"要风度不要温度"之类的风凉话，后来那女孩子再也不愿见那男孩子了，可怜的男孩子竟然还不知道为什么。

由此可见人们的内心非常敏感，无论外表多么坚强，内心都有些渴望别人关怀的情感。关怀别人的人，也一定能够得到别人更大的回报，正所谓感情投资，回报无限。

3．信奉诺言

信奉诺言对于建立良好的人际关系非常重要，这不仅表现在朋友间、小团体间以及商业伙伴间，甚至在家庭关系间也显得那么必需。有人说"守信是一大笔收入，背信则是一笔庞大的支出"，这话一点都

不假。无论何时，一次严重的失信能使人信誉扫地，很难再建立起良好的互赖关系。

因此如果没有什么把握的话，千万不要轻易给人许诺。尤其是那些身为人父、人母的朋友们，在给子女许诺之前一定要考虑到可能发生的变化，避免到时间兑现不了时失去子女的信任。

信守诺言是一笔巨大的情感投资，由于其风险高，当然收益也就比较丰厚。人与人之间的关系一旦发展到了言出必行的地步，必将是极为成功的人际关系。对于营造自治自立的成功人生必将产生难以估量的深远影响。

4．开诚布公

情感投资里有一项叫做开诚布公的投资，有人颇不以为然。既然大家都是朋友，有些事情自然不必斤斤计较。其实，这恰恰是人际关系的一大误区。我们在前文里已经提到，良好的互赖关系彼此间靠的是契约、是原则，而并不是什么情感的约束，并不是靠什么朋友或者哥们儿义气。

因为几乎所有的人际关系问题，都源于彼此对角色与目标的认识不清，甚至是源于相互冲突。因此笔者认为，在处理人际关系时，无论是在办公室交代工作，抑或在家里分配家务，都是愈明确愈好，这样做可以避免误会、失望和猜忌。

我们总是这样，对于切身相关的人，总会有某种期待，却错误地认为不必明白相告。比如以婚姻来说吧，夫妻双方都期盼对方扮演某种角色，但却并不开诚布公地向对方声明，有些人甚至对自己抱着哪些期望都不清楚。这往往成了婚姻关系航程中的一座冰山，一不小心就会把你的"泰坦尼克号"撞沉。

我们总错误地以为，关系既然如此密切就应该有默契。殊不知事情往往难遂人愿。因此，要想建立一种良好的人际关系，就应该在开始的时候明确彼此间的期待，纵然有时会感觉有些难为情，可总比日后反目成仇要好得多。

开诚布公是一种必要的情感投资，它的回报是久远的，因此绝对不要忽略了它。

5．诚实正直

从开始受教育起，家长和老师都教给我们什么是诚实正直。可是，这世界何其大，由于受多种因素影响，世间的芸芸众生中真正诚实正直的人比例仍然是比较小的。诚实正直的人很容易赢得别人的信任，而信任是建立良好人际关系的基础。因此，诚实正直是人际关系中的另一项重要的情感投资。

第81节：第八章 八面玲珑做人做事(7)

诚实正直的一个重要表现是不在背后说别人坏话，这在开始时比较难以做到，因为在背后说别人坏话是大多数人的通病，你不同流合污，反而显得有点格格不入。但是，日久见人心，诚实正直的人最终会赢得大家的信赖。

6．敢于认错

"人非圣贤，孰能无过"，有了错误不要紧，要紧的是是否敢于承认错误。勇敢的承认错误也是一项巨大的情感投资。向别人道歉可以得到别人的宽恕，并且事情都是双方面的，你这样做，让对方有受宠若惊之感，因此对方便会对自己的行为也加以检讨。这样反而对本来别别扭扭的关系起到了意想不到的效果。

一个善于理解别人，不忽视小节，信守诺言而又开诚布公的人再加上诚实正直，已经基本上实现了情感独立并摆正了情感独立与情感互赖的辩证关系。可是如果行为不诚恳，便会使前面这一切付诸东流。由此可见这一情感投资的重要性。

□拓展人际关系的15条原则

搞好人际关系的本领其实不是什么神秘的东西。善于与人打交道并不局限于生来就有某种魅力的人，虽则有些人的确天生有这方面了不起的本领。对我们大多数人来说，与人保持良好关系的本领是后天学习得来的。下面的15条指导原则能助你获得与人打交道的本领。请运用这些原则来建立良好的人际关系。

1．把注意力从你自己身上移开

要建立良好人际关系，第一步是把注意力从自己身上移开。与别人交往时首先想到自己的人，很少能建立良好而持久的人际关系。当你开始把注意力集中到别人身上时，建立良好人际关系的可能性就大大增加。

2．真诚关心别人

有一句话总结了良好人际关系和人生成功的关键所在："人们知道你是否关心他们之后，才会在乎你是否了解他们。"无论你有什么本领、特长、受教育程度有多高，都不如真心实意的关怀更能给人深刻的印象。事实上，当你是某个人的上司时，如果你不首先让他知道你关心他，你是不大可能对他有正面的影响力的。

统计数字表明这个观点是对的。《华尔街日报》曾发表了一家名叫"国际出发点"的调研公司所作的一项研究的结果。在对1．6万名公司主管人员所作的调查中，被列为"最有成就"的13%的主管人员对人的关心跟对利润的关心一样大。如果你想建立良好人际关系，你首先要关心你与之打交道的人。

3．认真了解别人

没有什么比得上了解和记住别人的情况更能产生积极效果的了。认真了解别人，是你关心别人的明证。这有助于建立一种良好而持久的关系。

历史上的最好例子是拿破仑·波拿巴与他的下属的关系。拿破仑叫得出手下全部军官的名字。他喜欢在军营中走动，遇见某个军官时，用他的名字跟他打招呼，谈论这名军官参加过的某场战斗或军事调动。他不失时机地询问士兵的家乡、妻子和家庭情况。这样做使下属大吃一惊，他们的皇帝竟然对他们的个人情况知道得一清二楚。

因为每个军官都从拿破仑的话和所提问题中感到拿破仑对自己感兴趣，这就不难理解他们对拿破仑为什么那么忠心耿耿了。

4．不要低估任何人的价值

曾听说过一个年青政治家的第一次竞选演说的故事。他极想给听众留下深刻印象，可是当他来到大礼堂时，却发现只有一名听众。他等了好一会，希望有人陆续到来，可是没有。最后他对那名唯一的听众说："你听我说，我只是个刚起步的政治家。你认为我应该发表这个演说还是取消算了?"那人想了一下说："先生，我只是个养牛的，我只

懂牛。如果我把一车干草送到牧场，而那里却只有一头牛，我肯定会喂这头牛的。"

许多人跟那位年轻政治家有同一种想法。他们盼望自己有大影响力，但不懂得影响力是如何产生的。其实我们能对单独见面的人发挥最大影响。如果我们忽视我们日常接触的人，不理睬他们，我们就会失去许多影响别人的大好机会。

第82节：第八章 八面玲珑做人做事(8)

以积极期待的态度会见每一个人，预期每一次打交道都能产生积极结果。把每个人都当作重要人物看待，这样你就绝对不会低估任何人了。

5．别占他人的便宜

最令人讨厌的事情之一，是有人企图为了自己发展而占别人的便宜。这样做不但是错误的，而且也不会有好结果。靠损害别人利益使自己得益，这貌似成功，但从长远观点看，是害人又害己。

取得成就是个耗费时间的过程，也是众人参与的过程。一个人要是占别人便宜，他未来的机会就要减少，乐意助他一路成功的人的数目也会减少。

占别人便宜者想走成功的捷径，但这是行不通的。正如美国总统艾森豪威尔说的："世界上没有折扣价买来的胜利。"

6．请别人提建议或给予帮助

跟别人建立积极关系还有一个极好的方法，你听了可能会大吃一惊：请别人给你提建议或帮个忙。人们希望有机会展示自己的专长，喜欢那种因为自己有力量或权威帮助别人而产生的感觉。

例如，本·富兰克林在自传中谈到他因为叫一个仇敌帮他个忙而使自己和那个人成了终生朋友。1736年，富兰克林竞选州议会书记员的位置。富兰克林心中有数自己会获得提名，唯一的问题是有个影响力很大的人反对他。富兰克林懂得，他要争取跟这个人交朋友，否则自己就会输掉。

富兰克林在自传中写道："我听说他的书房中有一本珍贵的书，于是给他写信，表示我想读这本书，希望他能帮个忙，把书借给我。"那人对这一要求感到很高兴，很荣幸，于是把那本书借给富兰克林，还成了一名富兰克林的坚定支持者。

关于请人提建议或帮忙，应当要说明一下：要使相互关系健康和有益，就应该注意互利。不应该老是索取而不付出。请求别人帮助你是建立良好关系的开端，但仅仅这样做是不能使关系长久的。

7．别忘了给朋友"捎点东西"

最好的关系是双方时常从对方得益的关系。如果你希望使关系有建设性，在去见朋友时就不要忘了给朋友"捎点东西"。

例如，你可能有许多熟人或同事，你们时不时聚会一下。虽然，纯粹交流各人的情况的聚会是好的，但如果你在去见别人时给他们"捎点东西"，这样的聚会就特别有益。"捎点东西"指的是见解、业务机会、有助于个人发展及鼓舞士气的资料。什么东西都可以，出发点应该是帮助其他人达到目标。

8．要考虑到别人的感情

人是感情动物。我们主观上讲逻辑讲道理，但不应该忽视感情这一点。如果你想跟别人建立成功的关系，就要考虑到别人的感情。正如保罗·帕卡所说："在与人交流中讲感情比讲理性更能成功。"

例如有个故事，说的是一位女士进一家鞋店买鞋。鞋店的一位男店员态度极好，不厌其烦地替她找合适的尺码，但都找不到。最后他说："看来我找不到适合你的，你一只脚比另一只脚大。"

那位女士很生气，站起来要走。鞋店经理听到两人的对话，于是叫女士留步。男店员看着经理劝那女士再坐下来，没过多久一双鞋就卖出去了。

女士走后，那店员问经理："你究竟用什么办法做成这生意的?刚才我说的话跟你的意思一样，可她很生气。"

经理解释说："不一样啊，我对她说她一只脚比另一只脚小。"

经理也把真相告诉那位女士，但他考虑到她的感情，而且跟她说话时讲究技巧，又带着尊重。他从那位女士的角度看问题，所以成功了。看出别人的感情，然后以尊重的态度为别人考虑，这种本领真是

十分有用的。正如小说家约瑟夫·康拉德说的："给我合适的字眼，合适的口气，我可以把地球推动。"

9．留心为别人服务

为别人服务有一个很积极的结果，就是建立良好的人际关系。人们很自然地亲近帮助过自己的人。我们大多数人都愿意以德报德。如果你随时留心为别人服务，你的人生会更充实，你能跟许多人建立良好关系。

第83节：第八章 八面玲珑做人做事(9)

为别人服务还有一个很实际的作用。在激烈竞争的商界，良好服务是使一家公司能胜过对手的唯一途径。正如美国西部诺斯特洛姆百货公司的座右铭说的："商店之间唯一的差别是待客之道不同。"

10．善于倾听别人意见

特别善于建立良好人际关系的人有个共同特点，就是他们能认真倾听别人谈话。你听说过有人不喜欢跟倾听别人意见的人在一块吗?

要做个善于倾听意见的人，关键是要能鼓励别人发言。通常这只需要提几个有针对性的问题。如果你有善意，又有韧性，你甚至能使最不健谈的人开口谈他自己的事。

11．说话要调动别人的兴趣

人们尝试与人建立关系时，最常见的错误之一是想引起别人对自己的兴趣。他们试着谈论一个又一个话题希望恰好碰到一个对方也感兴趣的。这样做的人真是本末倒置。

要与别人建立关系，最佳方法是把注意力集中在对方的兴趣上面。如果你善于理解，你几乎立刻就能弄清对方的兴趣所在。如果你在对方家中或办公室，你可试试通过看他贴在墙上的图画、他得过的奖品或纪念品，或摆在书架上的书来弄清他的业余爱好和兴趣。肯定会有什么东西能吸引你的注意的。如果他的兴趣是你所不懂的东西，就利用你们的交流了解一下。如果你也有同样的兴趣你会觉得聊起来格外有意思。

12．使对方感到自己重要

对别人好，使他感到自己重要，是积极思维者的做法之一。要记住：世界上没别的东西比人更重要。称赞和尊重别人，使他们觉得自己受重视，这并不花钱，但对这个人能起意想不到的作用。另外，这样做对你也有好处，可以帮助你建立起与这个人的良好关系。

13．说话前后一致，言而有信

没有什么东西比失信对友谊产生更迅速更严重的破坏作用了。一个人说话前言不对后语，言行不一，就会失信于人。有意或无意不履行自己的责任，也会使自己失信。

失信不但损害友谊，也会破坏生意上的关系。人们首先要相信你，才会相信你的观点和你的产品。别人觉得你不可靠时，你的机会就消失殆尽。

14．避免争论

互相讨论问题是有益的，相反，争论绝对没有好处。讨论和争论有什么差别呢?争论是试图强行改变别人观点。争论的结果，总是一方"赢"了，一方"输"了。讨论是交流思想，目的在于找出对每一方都公平的解决办法。讨论是要创造一个双方都赢的局面。

争论总会造成某种伤害。即使你"赢"了一场争论，你也可能毁掉了与对方的关系。因而应当尽可能避免争论，积极寻找双方的共同点。

15．要善于研究人

要与别人建立良好关系，其实最重要的只有一点：你必须研究人。如果你真能理解别人--懂得他们怕什么，希望什么，梦想什么--你一定能与别人建立起良好关系。与别人交谈，听他们诉说心中的梦；观察别人，了解他们怎样思考问题。当然还要读书听录音带。尽量多汲取别人的智慧，但不要忽视亲自与人交往了解他们。这是你要养成的一种生活方式。而不是学术研究。

□成全别人的好胜心

学生对一位新来的老师感到有些好奇和畏惧。因此这位老师故意在课堂上说："我的字写得不好看，板书更差，小学时我的书法都不及格。"以此博得学生一笑，为的是很快缩短师生之间的距离。有时他也会说："如何，我的领带漂亮吗?"学生就会暗暗在心里想："这老师真有趣，竟注意些小事，可见老师也是凡人。"学生的心情一下子放松了，便产生了亲切感。

同样的，在人前演讲，在麦克风前打喷嚏，站不稳，故意表演些小失误，就能缓和原来紧张的气氛，听众们对有头衔的大教授都有戒备心，但是看到小的失误后，心里便会想："同样都是人，难免做出些不雅的事。"于是一种亲切感就自然产生了。

与有自卑心理和戒备心的人初见面时的会谈是很困难的，尤其在社会地位有差距时，对方在居下的位置上心中会有胆怯感。此时对方心理上自然筑起一堵防御墙，首先让对方树立"自己不比别人差"的观念，这一点很重要。

第84节：第八章 八面玲珑做人做事(10)

华盛顿特区有一位名演员，他是出名的花花公子，一位曾经被他追求过的女性回忆说："若是他触动了我的"母性"本能，我就凡心大动。他往往会说："我真笨，连衬衫都穿不好。""这位男演员就是利用母性本能，博得女人欢心的。

人人都有自尊心，人人都有好胜心，若要联络感情，应处处重视对方的自尊心，因为要重视对方的自尊心，必须抑制你自己的好胜心，成全对方的好胜心。

比如对方与你有同性质的某种特长，对方与你比赛，你必须让他一步，即使对方的技术敌不过你，你也得让对方获得胜利。但是一味退让，便表现不出你的真实本领，也许会使对方误认你的技术不太高明，反而引起无足轻重的心理。

所以你与他比赛的时候，应该施展你的相当本领，先造成一个均势之局，使对方知道你不是一个弱者，进一步再施小技，把他逼得很紧，使他神情紧张，才知道你是个能手，再一步，故意留个破绽，让他突围而出，从劣势转为均势，从均势转为优势，结果把最后的胜利让于对方。对方得到这个胜利，不但费过许多心力而且危而复安，精神一定十分愉快，对你也有敬佩之心。

不过安排破绽，必须十分自然，千万不要让对方明白这是你故意使他胜利，否则便觉得你虚伪。所面临的难题，是起初你还能以理智自持，比赛到后来，感情一时冲动，好胜心勃发，不肯再作让步，也是常有的事。或者在有意无意之间，无论在神情上，在语气上，在举止上，不免流露出故意让步的意思，那就白费心机了。

生活中常常有些人，无理争三分，得理不让人，小肚鸡肠。相反，有些人真理在握，不吭不响，得理也让人三分，显得绰约柔顺，君子风度。前者往往是生活中的不安定因素，后者则具有一种天然的向心力；一个活得叽叽喳喳，一个活得自然潇洒。有理，没理，饶人

不饶人，一般都是在是非场上、论辩之中。假如是重大的或重要的是非问题，自然应当不失原则地论个青红皂白甚至为追求真理而献身。但日常生活中，也包括工作中，往往为一些非原则问题、鸡毛蒜皮的问题争得不亦乐乎，以至于非得决一雌雄才算罢休。越是这样的人越对甘拜下风的瞧不顺眼。

时下里流行一句话："玩深沉。"其实这种场合玩点深沉正显示了大度绰约的风姿。争强好胜者未必掌握真理，而谦下的人，原本就把出人头地看得很淡，更不用说一点小是小非的争论，根本不值得称雄。你若是有理，却表现得谦逊，往往能显示出一个人的胸襟之坦荡、修养之深厚。

□学会欣赏别人

人都有一种强烈的愿望--被人欣赏，欣赏就是发现价值或提高价值，我们每个人总是在寻找那些能发现和提高我们价值的人。

一家成功的保险公司经理在谈到成功的秘诀时说："很重要的一条是：我们欣赏我们的代理人。"

欣赏能给人以信心，能让对方充满自信地面对生活。爱情之所以能有如此巨大的魔力，就是因为两个人互相欣赏对方，欣赏对方的优点，甚至欣赏对方的缺点。在爱人眼里，对方是世界上最完美的。一个人被人认为是世界上最完美的，可以想象他是何等兴奋，所以心中有爱情的人对待生活总是积极、乐观的，充满自信的。许多大企业家告诉我们，他们在提升一个人之前，喜欢了解有关这个人妻子的情况，他们感兴趣的当然不是她的长相、她的贤惠，而主要在于她是否对丈夫有一种信任感。如果一个妻子认可其丈夫并给他一种感觉：她和丈夫在一起是愉快的，那么，每当丈夫回家时，他就能在她的臂膀中得到一种自信和激励，第二天，他能充满自信地面对生活。

欣赏能使对方感到满足，使对方兴奋，而且会有一种做得更好以讨对方欢心的心理。如果一个员工得到经理的欣赏，他肯定会尽力表现得更好，而如果是一个小孩得到别人的欣赏，那他的表现会令人大

吃一惊。有一个小孩总因喜欢在家具上刻画而遭惩罚，心理学家为他买来雕刻工具，并且教他如何使用，如何设计，还赞赏他："你雕刻的东西比我所认识的任何一个人雕得都好。"一天，小孩使人大吃一惊：没任何人要求他，他把自己房间打扫一新，当问他为什么时，他的回答是"我想你会喜欢的"。

第85节：第八章 八面玲珑做人做事(11)

欣赏别人也得懂得一些技巧。首先要尽量去欣赏别人一些他自己不很自信或不被众人所知的优点，如果一个国家级运动员和你第一次见面，你表示欣赏他的运动成绩，除了让他一笑以外，不会产生什么特别的感觉，而如果你表示欣赏他的风度和气质，他会非常高兴。

欣赏别人也不能无中生有，对方根本没有的优点甚至是缺点，而你还大加赞赏，他会怀疑你是否在讽刺他，要么会认为你这人是个善于说假话、奉承拍马的人。

另外，单独对待每个人总能让人有种被欣赏的感觉。当你到朋友家做客，朋友向你介绍了他的三个孩子后，你不是点头微笑而是走过去一一握手并问好，他们马上会对你产生好感。

□不要处处当主角

社会竞争日趋激烈，人在此中要想立于不败，是要有"敢为天下先"的勇气和魄力的，但同时也需要"退一步海阔天空"的韧劲和智谋。人在竞争过程中，一方面是和事进行挑战，另一方面则是和人进行协作或挑战，做事容易，但处人就比较难，这需要我们能屈能伸，需要我们清楚何时屈何时伸。

一个处处争当主角的人，会让人感觉挺有时代气息，但同时也会让人感觉不够老练，有勇无谋。其实生活中很多情况下要求我们甘当配角。当你刚从事一次工作时，你要有足够的心理准备去做好配角，这是一种谦虚的态度，一种合作的态度。只有当好配角，才能从主角那边学到许多东西，也才能让主角尽心地传授知识。而如果你一上来就猛打猛冲，凡事都抢着干，别人就会抱有戒心，谁都怕这种人来抢饭碗。

作为一个新手，我们要甘当配角，以求充实自己；而作为一个老手，也要乐于当配角，让新手们有机会得到锻炼。

另外，在工作中遇到大家都能做的事，不要抢着去表现。即使你做成了，别人也不会夸奖你，而且和别人争做这样的事，容易引起矛盾。而当有些事别人做不了时，你可以勇敢地争做主角，好好地表现一下，这才能显你英雄本色。处处喜欢抛头露面的人往往容易成为众矢之的，而那种平时踏实耐劳，在关键时候一鸣惊人的人才是最具竞争力的。所以在生活中要学着做"黑马"，而不要抢做"出头鸟"。

再则，有些名利之争，少去涉及为妙，以免落得个虽有能耐，但是个势利之人的名声。因为太多的人喜欢这玩意儿，而且争这玩意儿都会惹得不干不净。能在名利问题上甘当配角，此种人必有远见，必能成大事。钱钟书先生之所以有如此高的声望，一方面是因为学识渊博，再一方面是因为他清淡名利。用他的话来讲：一辈子姓了钱，还在乎钱吗?

关键时候要争做主角，但争主角不是凭一时的冲动，而要有充分的心理准备。首先要估计自己的能力，要对自己有充足的信心，当然这种自信不能是盲目的。此外要能处理好各种因当主角带来的复杂矛盾，也就是各种人际关系，当然还要考虑到各种不测和意外，做好担当相应责任的准备。

□悄悄地为他人做点好事

许多人经常为他人做好事、行方便的时候，总会顺便告诉对方自己对别的人也很好，心里悄悄地企盼着对方对自己有所肯定。

我们要求自己健全人格，希望自己成为某种有思想的人，所以我们加强自身修养，经常做些好事，对别人施以仁爱。这样做可以提高自我意识，认识到自己善良的品质和积极的自我价值感。

我们为他人做好事的行为本质上是很好的，但是记住：我们只是为了通过自己善良的行动为他人创造美好生活，而不是为了让别人知道"我有恩于你"。实际上，你做好事的同时，你善良的本性已经使你感觉愉快--你仁爱的意义即在于此，所以千万别图回报。

既然要付出，就单纯地付出，不要图回报，这就是为什么要提倡"悄悄地为他人做点好事"的初衷。别人的感激与表扬并不是你最需要的，你真正得到的有意义的回报是你无私奉献的热情--只要你有了这种热情，你的生活就会更加美好，更加惬意起来。所以，下次你为别人做好事的时候，不要声张--你的心情坦然了，你就能体会到奉献的乐趣。这是一种跟你的生活密切相关的处事方式，它不仅会带给你快乐，而且做起来也是那么轻而易举。

第86节：第八章 八面玲珑做人做事(12)

然而在日常生活中，无论我们是有意或是无意的，我们总是想从别人那里得到点什么，尤其是当我们为别人做了点什么的时候。比方说常常出现这样的情况，住在同一间寝室的人常说："既然我打扫了洗手间，那么她就应该将厨房清理一下"，或是邻居之间"我上周帮他们家照顾了一下午孩子，这次总该他们帮我了吧"。而每当出现这种情况的时候，我们都认为我们所付出的已远远超过所得到的回报。

实际上，一个真正有智慧、内心充满平和宁静的人，每当他为别人制造方便的时候，他往往只想到要去做，而做了之后他就会感到灵魂中的快乐。正如同适当地做一些运动可以使人身心都得到放松一样，你所做的这些爱心行动也可以使你在情感上得到同等程度的愉悦，你感觉上的回报就是你意识到你做了这些"小小的"好事。

如果你感到替别人做了什么而得不到任何回报，那么导致你心理不平衡的根本原因是隐藏在你内心的互惠主义，它干扰你内心的平静，它使你老是在想：我想要什么，我需要什么，我应当去索取什么。如果行善事而有所图，也许好事会变成坏事。有一位美国青年，曾从深井中救出一个小女孩，得到女孩父母的深深感激和众人的钦佩。不幸的是，从此以后，他无论走到哪里都希望人们知道他的这一善行。随着岁月流逝，人们渐渐淡忘了，他却念念不忘，越来越无法忍受人们如此对待他这样一个救人英雄，最后不得不选择了自杀。维吾尔族传说中最聪明的人阿凡提曾经说过：人家对你做的好事，你要永远记住；你对人家做的好事，你要立即忘记。或许，这位美国青年要能领会到阿凡提的名言，这个悲剧就能避免。

多在你的生活中试着真心真意地去帮助别人，别让你自己有意无意就想着"我将得到什么样的回报"，你最好渐渐地摒弃这种想法。当这一切完全发自你的意愿时，你一定可以体会到帮助他人而不在乎你所帮的人会给你什么样的报答，只是真心实意地去做你所能做到的将

是件快乐的事情。如果你真的这么做了，你就会感到这一切对于你心灵的回报--一种和平、宁静、温暖的感觉。

□任何时候都不可锋芒太露

"人不知，而不慢，不亦君子乎!"可见人不知我，心里老大不高兴，这是人之常情。尤其是年轻人，总是希望在最短时期内使人家知道你是个不平凡的人。想让全世界都知道，当然不可能，使全国人都知道，还是不可能，使一个地方的人都知道，也仍然不可能，那么至少要使一个团体的人都知道吧!要使人知道自己，当然先要引起大家的注意，要引起大家的注意，只有从言语行动方面着手，于是便容易露出言语锋芒，行动锋芒。

锋芒是刺激大家的最有效方法，但若细细看看周围的同事，若是处世已有历史，已有经验的同事，他们却与你完全相反。"和光同尘"毫无棱角，言语发此，行动亦然，个个深藏不露，好像他们都是庸才，谁知他们的才，颇有位于你上者，好像个个都很讷言，谁知其中颇有善辩者，好像个个都无大志，谁知颇有雄才大略而愿久居人下者，但是他们却不肯在言语上露锋芒，在行动上露锋芒，这是什么道理?

因为他们有所顾忌，言语锋芒，便要得罪旁人，被得罪了的旁人便成为你的阻力，成为你的破坏者；行动锋芒，便要惹旁人的妒忌，旁人妒忌也会成为你的阻力，成为你的阻力，便也成为你的破坏者。你的四周，都是你的阻力或你的破坏者，在这种情形下，你的立足点都没有了，哪里还能实现你扬名立身的目的?

年轻人往往树敌太多，与同事不能水乳交融的相处，就是因为言语锋芒的缘故，言语所以锋芒，行动所以锋芒，是急于求知于人的缘故，处世已有历史，而有经验的同事，之所以"以缅合欢"，也是因为曾受过了这种教训。

陈先生在年轻时代以备有三种特长而自负，笔头写得过人，舌头说得过人，拳头打得过人。在学校读书时，已是一员狠将，不怕同

学，不怕师长，以为他们都不及他，初入社会，还是这样的骄傲自负，结果得罪了许多人，不过，他觉悟很快，一经好友提醒，便连忙负荆请罪，倒是消除了不少的嫌怨。但是无心之过仍然难免，结果还是遭受了挫折。俗语说：久病成良医。他在受足了痛苦的教训后，才知道言行锋芒太露，就是自己为自己前途所安排的荆棘。有人为了避免再犯无心之过，就故意效法金人之三缄其口，即使不能开口，也是多方审慎，虽然"矫枉者必过其正"，但是要掩盖先天的缺点，就不能不如此。因此若听见旁人说你世故人情太熟，做事过分小心，不但不要见怪，反而要感到高兴才是。

第87节：第八章 八面玲珑做人做事(13)

当然也许你会说，采用这样的办法不是永远无人知道吗?其实只要一有表现本领的机会，你把握这个机会，做出过人的成绩来，大家自然就会知道。这种表现本领的机会，不怕没有，只怕把握不牢，只怕做的成绩不能使人特别满意。你已有真实的本领，就要留意表现的机会，没有真实的本领，就要赶快从事预备，《易经》上说："君子藏器于身，待时而动。"无此器最难，有此器不患无此时。锋芒对于你，只有害处，不会有益处，额上生角，必触伤别人，你自己不把角磨平，别人必将力折你的角，角一旦被折，其伤害更多，而锋芒就是人额头上的角啊!

因此，想要在事业上一展才华的人，要记得千万别锋芒太露。

□不要轻言不求人

有许多朋友常常引以自豪地向人说："我平素不喜欢求人的。"他的话似乎带有一些"让人知道他是个性坚强的人"的意思。但这句话挂在嘴边，是毫无意义的。

我们立身处世，虽然要自力更生，不要轻易靠人，但这个社会毕竟是集体的，有许多事情是独立难成的，一个人的能力是很有限的，当你处于顺境的时候，你自然不会想到陷于困苦中的滋味，便轻易妄言自己不求人。殊不知，人生变幻莫测，又怎知前路没有重重阻碍呢?

凡是自称为不愿求人的人，往往是交际场上的失败者。从心理方面分析，人的性格虽然不同，有宽容的，有吝啬的，有豪爽的，有狭隘的，但无论性格怎样，对给予别人一种小惠却是人人都乐意的。

当你对一个人说"我不喜欢求人"，即使你的话不是向他而发，但听的人却认定你的话是针对着他的。他会感觉你将他拒于千里之外，产生疏远感，甚至还会产生你是鄙视他的能力的感觉。

敏感的人会从"我不喜欢求人"这句话中读出它的言外之意"我也不喜欢别人求我"。因为一个以不求人为荣的人是一定会看不起向别人求取恩惠的人的。

交际学家甘顿教人"善意的向人求取一些小惠"，认为这是讨人好感的最高方法。每一个人都渴望得到别人的尊敬与重视，如果尽自己所能给予别人一点恩惠，那么在心底会生出一种想法：我对别人有用，我可以造福于别人。这种想法会给一个人带来愉悦和幸福感。同时得到恩惠的一方也会因为感激而记着这个施惠者，尊重他。这就是为什么要善意的向人求取一些小惠的原因，它也是交际一法。

人生一世谁敢担保永世不求人？新加坡著名女作家尤今曾写过一篇《不求人》的文章，主张"自己尽力而为，不论成功失败，都心安理得"。

然而，现实生活有太多无奈，使你不得不去求人。假如你是一位待业青年，希望能找到一份如意的工作；假如你是一个职员，希望能平步青云；假如你是采访记者，希望能紧握伟人的手；假如你有急用，希望能筹借到一笔款子……这许许多多，大大小小的希望便构成了生活。生活则迫使你不得不去求助于别人，而是否能得到别人的"搀扶"，在很大程度上又取决于你有没有求人的技巧和策略。

有些人一提到求人就皱眉头，甚至羞于告人，他们对求人怀有一定的偏见，认为那一定是卑躬屈膝，低三下四的。其实不然，向别人求取帮助必须是以自尊、自重、自爱为前提的，做到求而不卑、求而不亢、求而不倚。

要想成功地求得别人的帮助，必须遵循两个基本原则。第一，诚恳礼貌，即常言道的精诚所至，金石为开，礼貌待人，铁心可化，这是求人成功的先决条件。第二，避开忌讳。每个人因个性和生活经历等，对某些言辞和举动有些顾忌，因此千万不要去冒犯。

《孙子兵法》上讲："知己知彼，百战不殆。"这句话同样适用于这里。当我们有求于人的时候，首先不妨对那个人的嗜好、性情、学

识和经历等做一番侦察，然后从容前往，将会得到意想不到的效果。

交谈时，对于对方特别宠爱的或引以为荣的人，要表示好感，并予以极大的兴趣。求人的时候最好还是以物质形式作为媒介，可以送给对方特别宠爱或引以为荣的小礼物，以拉近心灵与心灵之间的距离。

第88节：第八章 八面玲珑做人做事(14)

有一个人大学刚刚毕业，分配到工作单位后，发现所从事的工作与所学的专业一点对不上号，他不想让自己几年来所学的专业知识荒废掉，于是想求人事科长帮忙给调一下工作。在他登门拜访之前早就打通了几条暗线，了解到科长有一独生女儿，今天刚考入大学，读中文系。这个小伙子灵机一动，登门拜访那天拎了一大书包去，还正好赶上科长的女儿在家，也先不提相求之事，只是拿出一本又一本的古今中外文学名著与科长女儿探讨起来，并鼓励她上了大学要好好读书，言语间流露出自己大学毕业后，学不为用，丢弃专业的苦恼。临走，声明这些名著全当是送与她考取大学的奖品。真是不虚此行，讨得科长女儿一个满心欢喜。科长大概也认为不该埋没了他的才华，应该学以致用吧，不久，他果然调到了满意的工作岗位上。

我们诚心诚意地有求于别人，但是不一定人家就能满足我们的要求，当我们遭到拒绝时，不要过分追究原因。的确，被拒绝的心理是很不好受的，任何人都想知道原因，但是如果穷追不舍地缠住对方，非问清原因不可，往往会破坏双方感情。

你求人不得时，也不要过分坚持。对方既已拒绝，必有原因，如果过分坚持自己的要求，不但会使对方为难，而且也使自己陷入被动，一旦被坚决地拒绝，心理上将很难接受。人生不如意的事很多，又何必在区区小事上计较个没完？被人拒绝后要做到豁达大度，不抱成见。

当你会意出对方拒绝的心理时，不妨自己把话打断，干脆表示没关系，反过来再安慰对方几句，请他不必介意。对方会感动过意不去，说不定以后会很主动地帮助你呢！

人生在世，既有风雨也有晴天，所以谁都需要别人的"搀扶"，不过，我们求人千万不要跪着，而要做到求而不卑，求而不亢，求而不倚，这才是圆满无憾的人生。

□ 寻求合作路路畅通

有这样一个很古老的故事：一个老头躺在病床上，把一把筷子拿在手上，一双双都折断了。老头又拿出一把筷子，扎在一起，让几个儿子去折，没人折得动。于是他忠告儿子们说："不论做什么事，只要你们并排站在一起，心往一处想，劲往一处使，就没有什么人会战胜你们。"这个故事告诉人们：合作一致，就会产生巨大的力量。

时光飞驰，世界已从几千年前的刀耕火种社会发展到现在的高科技信息时代。或许还有人沉溺于这样的幻想中：独自一人，信马闯天下，去夺取成功殿堂中瑰丽的宝石。然而现实却往往把这种梦想无情地击碎。当今社会是如此复杂，以至于只能像一台巨型机器一样协调起来才能发展，才能生产出产品，而个人只不过是机器上的一个小螺钉。特别是在残酷的社会竞争面前，要想成功，单凭个人力量是很难达到的。无论我们做任何事情，都能深切感受到一个人的力量是多么微不足道，如不接受和寄希望于别人的帮助或支持，简直什么事都办不成，更不用说一个人单枪匹马闯天下了。现实生活中，一个人无论才华多么出众也不可能事事皆会，样样皆通，就算真有这样的能力，也不可能有那么多的精力去做，那么，我们何不找合作伙伴来互相帮助，互相扶持，共同发展一份事业、共同开拓一片天地呢?

美国著名企业家拿破仑·希尔以他的亲身经历向人们讲述了善于合作对于个人的意义。他说，他生平所获得的一次最有利的晋升，是由一件小事情造成的。那是在某个星期六的下午，一位律师(他的办公室和拿破仑·希尔的老板的办公室在同一栋大楼的同一层)走进来问拿破仑·希尔，他到哪儿能找到一位速记员来帮忙，因为他有些工作必须当天做完。

拿破仑·希尔对他说，他们公司所有的速记员都去观看球赛了，如果晚来5分钟，他也走了。但拿破仑·希尔可以在另外的任何日子里去看球赛，而他的工作却必须在当天完成。拿破仑·希尔替他做完了这些工作。他问拿破仑·希尔应该要多少钱，拿破仑·希尔开玩笑地回答

说："哦，既然是你的工作，大约要1000美元吧。如果是别人的工作，我是不会收取任何费用的。"他脸上露出微笑，向拿破仑·希尔道谢。

第89节：第八章 八面玲珑做人做事(15)

拿破仑·希尔这样回答时，纯粹只是开玩笑。并未想到对方是否会为了那天下午的工作而付出自己1000美元。但出乎拿破仑·希尔意料，他竟然真的这样做了。6个月后拿破仑·希尔已经完全忘掉了此事，他又来找拿破仑·希尔问当时的薪水是多少。

拿破仑·希尔把自己的薪水数目告诉他之后，他对拿破仑·希尔说，他将把拿破仑·希尔上次替他工作后开玩笑说出的那1000美金付给拿破仑·希尔，他请拿破仑·希尔到他的办公室工作，年薪比拿破仑·希尔当时的薪水要多出1000美元。

在那个周六的下午，拿破仑·希尔放弃了球赛，主动与律师合作，这位律师很快完成了工作。而拿破仑·希尔也在这次合作中获益匪浅。

从无数成功者的经验和失败者的教训中，我们已经得出结论：在这个世界上，没有人能独自成功。如果没有其他人的协助与合作，任何人都无法取得持久性的成就。当两个或两个以上的人在任何方面把自己联合起来，建立和谐与谅解的精神之后，这一联盟中的每一个人将因此倍增他们自己的成就事业的能力。

什么是合作?合作是所有组合努力的开始。一群人为了达到某一特定的目标，而把他们自己联合在一起。拿破仑·希尔把这种合作称之为"团结努力"。

"团结努力"最重要的三要素是:

专心、合作、协调。

如果你开设的一家法律事务所只拥有一种类型的思想，拥有一种类型的律师，那么，它的发展将受到很大的限制。即使它拥有十几名能力高强的人才，也是一样。错综复杂的法律制度，需要多种不同的才能，这不是单个人所能提供的。

因此，很明显的，合作不仅仅是把人组织起来，而且要能够发挥这个团体其他成员所未拥有的特殊才能。

一个组织良好的法律事务所必须拥有以下人才：具备为各种案子做好准备工作的特殊才能者；具有想象力的人，他能够了解如何把法律条文与证据同时纳入一个很好的计划中，具有这些能力的人，并不一定同时拥有出庭处理案件的能力。因此，法律事务所一定要聘有熟悉法庭程序的人才。我们若再进一步分析将会发现，有许多种不同的案子，需要各种不同的专门人才出庭处理。因此，一个了解"组织、合作努力"原则的律师，在找人合伙开一家法律事务所时，一定会找一个对自己所欲执行的专门法律及程序极为了解的律师，与自己共同工作，才有希望获得更大的发展和更大的成功。

几乎在所有的商业范围内，至少需要以下三种人才，那就是采购员、销售员以及熟悉财务的人员。当这三种人互相协调，并进行合作之后，他们将经由合作的方式，而使他们自己获得个人所无法拥有的强大力量。

许多商业之所以失败，主要是因为这些商业拥有的清一色是销售人才，或是财务人才，或是采购人才。就天性来说，能力最强的销售人员都是乐观、热情的；而一般来说，最有能力的财务人员理智、深思熟虑而且保守。这两种人是任何成功企业所不可缺少的。因此，成功的企业往往都是使这两种人员很好地在一起合作。

我们生存在一个合作的时代中。各门学科、各行各业之间及内部有了越来越精细的分工，同时，也正因为分工越细，则要求彼此合作越密切。

这是需要密切合作的时代，我们可以断定，在当今这样一个充满剧烈竞争的时代，不懂合作的人是很难走进成功殿堂的。

第90节：第九章 夹起尾巴做人做事(1)

第九章 夹起尾巴做人做事

张扬个性肯定比压抑个性舒服。但是如果张扬个性仅仅是一种任性，仅仅是一种意气用事，甚至是对自己的缺陷和陋习的一种放纵的话，那么，这样的张扬个性对你的前途肯定是没有好处的。

□不轻易张扬个性

年轻人可能都认为个性很重要。他们最喜欢谈的就是张扬个性。他们最喜欢引用的格言是：走自己的路，让别人去说吧!

时下的种种媒体，包括图书、杂志、电视等也都在宣扬个性的重要性。

我们可以看到许多名人都有非常突出的个性。不管他是一个科学家，还是一个艺术家或者军事家。爱因斯坦在日常生活中非常不拘小节，巴顿将军性格极其粗野，画家凡·高是一个缺少理性、充满了艺术妄想的人。

名人因为有突出的成就，所以他们许多怪异的行为往往被社会广为宣传，有些人甚至产生这样的错觉：怪异的行为正是名人和天才人物的标志，是其成功的秘诀。我们只要分析一下，就会发现这种想法是十分荒谬的。

名人确实有突出的个性，但他们的这种个性往往表现在创造性的才华和能力之中。正是他们的成就和才华，使他们的特殊个性得到了社会的肯定。如果是一般的人，一个没有多少本领的人，他们的那些特殊的行为可能只会得到别人的嘲笑。

年轻人为什么那么喜欢谈个性，那么喜欢张扬个性呢?我们先探讨一下年轻人所张扬的个性的具体内容是什么。

他们张扬的个性相当一部分是一种习气，是一种希望自己能任性而为所欲为的愿望。年轻人有许多情绪，他们希望畅快地发泄自己的

情绪。他们不希望把自己的行为束缚在复杂的条条框框中，所以年轻人喜欢张扬个性。

张扬个性肯定比压抑个性舒服。但是如果张扬个性仅仅是一种任性，仅仅是一种意气用事，甚至是对自己的缺陷和陋习的一种放纵的话，那么，这样的张扬个性对你的前途肯定是没有好处的。

年轻人非常喜欢引用但丁的一句名言："走自己的路，让别人去说吧!"

但作为一个社会中的人，我们真的能这么"洒脱"吗?比如你走在公路上，如果仅仅走自己的路而不注意交通规则的话，警察就会来干涉你，会罚你的款。如果你走路不注意安全，横冲直撞的话，还有可能出车祸。所以，"走自己的路，让别人去说吧"这种态度在现实生活中是不大行得通的。

社会是一个由无数个体组成的人群，我们每个人的生存空间并不很大。所以当你想伸展四肢舒服一下的时候，必须注意不要碰到别人。当我们张扬个性的时候，必须考虑到我们张扬的是什么，必须注意到别人的接受程度。如果你的这种个性是一种非常明显的缺点，你最好的选择还是把它改掉，而不是去张扬它。

我们必须注意：不要使张扬个性成为我们纵容自己缺点的一种漂亮的借口。社会需要我们创造价值，社会首先关注的是我们的工作品质是否有利于创造价值。个性也不例外，只有当你的个性有利于创造价值，是一种生产型的个性，你的个性才能被社会接受。

巴顿将军性格粗暴，他之所以能被周围的人接受，原因是他是一个优秀的将军，他能打仗，否则他也会因为性格的粗暴而遭到社会的排斥。

所以我们应该明白：社会需要的是生产型的个性，只有你的个性能融合到创造性的才华和能力之中，你的个性才能够被社会接受，如果你的个性没有表现为一种才能，仅仅表现为一种脾气，它往往只能给你带来不好的结果。

你要想成就一番事业，应该把个性表现在创造性的才能中，尽可能与周围的人协调一些，这是一种成熟、明智的选择。

□不要让自己显得高人一筹

有些错误是在无知中产生的，还有些错误是由骄傲自大引发的，被胜利冲昏了头脑，评判事物的标尺就会失衡。所以，即便是取得了一定成就的人，也不应该自鸣得意和沾沾自喜。

不论是属于意外的幸运，还是经过长期奋斗终于取得了成功，心中充满巨大的快乐，以至一时间欣喜若狂都是可以理解的。因为人生中还有什么比成功更值得高兴的事情呢。但是如果一个人因一次成功，从此就一直这么欣喜若狂自以为高人一等，到处显耀自夸，总是表现出一种优胜者的得意忘形和骄傲自满，人们虽然不至于说他是疯子，大概也绝不会敬佩他，而只会鄙视他。

如果自鸣得意者只是一种优胜者良好的自我感觉，而且能以此感觉而不停顿地勇敢向前进击，这当然是一种美好的心理状态，在这种心理状态下他可以不断地取得新的成功。但是一般来说，不谦虚的人很难把自己的感觉控制在这个境界。恰恰相反，他只是自以为很了不起，而不知道天外有天，人外有人。

第91节：第九章 夹起尾巴做人做事(2)

自以为高人一等的人大多不能正确地看待自己，并且最容易走进自己重复自己的怪圈。因为他被自己头上的那层光环迷住了双眼，有些眼花缭乱，有些飘飘然，头重脚轻，摇摇晃晃，如同醉汉。伴随着岁月无声的流逝，你自以为已经走了很远的路，有一天当你突然醒来一看，才知道自己还停留在当初的出发点上。也许直到那时候，你才会发现，同龄人，周围的世界已经变得面目全非。山上已是旌旗烂漫，你却仍然躺在山下的池塘边，顾影自怜。也许直到那时候，你才会爬起来，扔掉头上的光环，走出怪圈，不再重复自己。

当你骄狂自得的时候，你可以摸一摸自己的头顶上，是哪一层光环迷住了自己的心眼。及早把它扔掉，你会轻松许多。

几千年前的中国人就告诫过我们：

"天行健，君子以自强不息。"

你看，我们所感觉、知觉到的那无边无际的天体，它也是在永恒地流转不息，旋转前进。我们与万事万物一道，都存在于这个流转不息的天地之间。大凡有志之士，要修成德行、学问、事业、功名，也应效法天道，永无止息地努力、前进、创造。

面对不知有几十几百亿光年广大的宇宙，面对不知存在过几十几百亿年岁月的宇宙，我们人类算得了什么?面对存在过几百万年岁月的人类，面对全世界60多亿人类同胞，面对可以在海底修铁道，可以上月球，可以把卫星定点在固定轨道，可以探测到距银河系20亿光年的超亮星系的人类同胞，我们个人的全部能量、全部所得、全部所成，一切的一切，又算得了什么?

自以为了不起而自鸣得意，问题就出在自己对自己错误的认识上。我们本该不断地拥抱新的自我--一个比一个更美丽动人的自我，可是我们如果自鸣得意，那就会总是舍不得放不下那位面目已朽、风韵已衰的自我。

我们生活在时间之流，既不可能让时间凝固，更不可能让时间倒转。过去的一切都已经过去，无论多么辉煌都已经过去，对我们的生命实际上不可能构成新的意义。现在是一个不断成为过去，不断迎接未来的时刻。所以，不断地对我们的生命构成新的意义的惟有未来。未来的一切可能性都存在于我们的生命运动之中。只有面向未来的生命才可能重放光彩。

我们太应该认清自我，以便不使自己混同于他人，从而实现自我，而不要抄袭别人，更应该不断地超越自我，不要使今天的自我混同或抄袭昨天的自我。

面向未来才能实现对自我的超越。那位学识渊博的浮士德所大声宣称的"我永远不能满足自己"，就是一句不断否定自我，不断超越自我的誓言。海德格尔的超越理论对我们也有一定的启迪价值。他在竭力张扬"亲在"，即"人生在世"，"在--世界--之中"的前提下，对自我的必然被超越、自我如何被超越做出了深刻的思辨，概括了超越的三条途径--实际上是超越的三个方面，即超越世界、超越他人、超越现实。

如果我们能够把自我放在这样一个不断被拷问、不断被超越的境地，我们就会迎来"一个比一个更美丽动人的自我"，使我们的生命总是呈现为一种全新的状态。这样，一切自鸣得意，骄傲自满和高人一等的情绪就会烟消云散，最后不得不在谦逊中找回自己的坐标。

□ 充分听取别人的意见

在社交上，有些人不喜欢听取别人的意见，心目中只有自己。而且还自以为比别人高明，事事要占上风，好出风头。对于这类人，即使是你有很大的本事，见识比别人高明，也绝对不能使用这种态度。由于你这样的做法，根本没有给别人留下一点余地，而采用趾高气扬而又蛮横的方法，使别人感到窘迫，无路可走，便明智地不想同你一般见识。如果有这种坏习惯的人，所有的朋友和同事，肯定没有一个人向你提供意见和看法，更不敢向你进一步提出忠告。这类人，人们

往往不想接近他，并且有时会产生看而生厌的情绪。这类人应当有自知之明，逐渐改变其不良习惯。

第92节：第九章 夹起尾巴做人做事(3)

你应当明白，在日常的人际交往中，谈论的话题十有八九不是学术性上的问题，或国与国之间的外交上的原则性问题，所以是非标准性的，这样，你的意见和看法并不一定是正确的，合理的。而别人的意见和看法也不一定是错误的，无价值的。有这种毛病的人，即使是你比别人聪明，想从自己的思想中提出更高超的见解，也不能用这种方法来对待人，何况，平时的交往所说的事情大多是平凡的，不必费心费时作更高的研究和争辩。我们日常所交谈的目的，消遣多于研究，大可不必认真，大家说说笑笑便行。希望你不要自作聪明，对别人不要随便说教。即使是你的说教有一定的见解，人家也会很不乐意接受。要说教应当婉转，采用征询的口语说出你的看法、见解，人家才比较容易接受。所以，你不要随便摆出架势来教导人家。

在社交上，你的朋友同事帮助你出点子、献策略，你若不能立刻赞成，起码你也要表示可以考虑考虑，这种场面下，是不可马上提出反驳的。要是你的朋友和你聊天，你更应当注意，不可太执拗，这样很容易把一切有趣的事情变成乏味的了。要是真的对方犯了错，又一时不肯接受指正、批评或劝告，应往后退一步，不要急于提出来，把时间延长一些，隔几天之后或更长时间再说。否则，若双方都很固执己见，不仅没有取得成效，还会造成僵局，伤害双方的感情。

而作为你，也应学谦虚些，不要太过于高傲，要随时考虑别人的意见，不要做得太固执，应该让人们都觉得你是一个可以谈话的人，这样做才合乎情理，是很懂得道理的人。

谈话的目的是在于知道一下别人对某一件事情的意见和对社会世事的看法，以便增加双方的了解，增进朋友之间的友谊，使大家都对生活感兴趣，使大家的感情都得到安慰。如果发现与对方的意见、看法不一致，也能从中得到启发和学习，对方也会感到刺激和满足。如果听见别人的意见和看法同你一样时，你要立刻表示赞同，不要迟

疑。不要认为这样做是为了讨好对方，也不要认为这是随声附和，因此就不吱声了。假如不吱声，反而使人觉得你与对方的意见相反，或者是没有主见了。

□乐于接受别人的忠告

桃花园似的平息无波的生活是人人所向往的，然而人世间果真有这种生活存在吗?这只不过是大诗人陶渊明的一种理想和追求罢了，没有人愿意自寻烦恼。但是在人生中，总是蕴藏着或多或少这样那样的问题，我们必须正视它，寻求解决之道，如此，才能使我们的人生更有意义。

人非圣贤，孰能无过?我们每个人的性格，或在待人处事方面，总难免有一时疏忽或是不曾发觉的死角。若在此时，有人提醒我们的缺点，我们应衷心感激不已。所谓朋友之道，贵在劝导忠告。"忠告如雪，下得越静越长留心田，也越深入心田。"(瑞士、希尔泰《书简-友情》)忠告是别人送给你最丰富的礼物。

"良药苦口利于病，忠言逆耳利于行"。"人受谏，则圣；木受绳，则直；金受砺，则利。"(孔子家语)然而现代社会，能够直言不讳地指责他人缺点者已日渐减少。无论是你的上级、长辈、或同事，大都不愿意冒着使别人恼恨的危险去忠告别人，而都抱着善其身的态度漠视一切，追究其原因，如果人人皆能诚恳、虚心地接受别人的忠告，而且人人都期待他人的忠告，则这种现象又如何会出现呢?平心而论，真正能够苦口婆心地劝告我们，指责我们的人是谁呢?不外是父母、师长、兄弟、妻子朋友或子女等。他们的目的无非是希望我们在人际关系上更圆满，在事业上更成功。但是，忠言逆耳，大多数人对于忠告总是有一种逆反心理，从而导致原有的密切关系破裂，在某种程度上说，忠告确是一件危险的事情。如在这种情况下仍有不顾后果提出忠告者，一定是对我们怀有深厚感情之人。一个从来不曾受到他人忠告的人，看似完美无缺，实际上可说他是一个毫无良好人际关系的真正孤独者。

第93节：第九章 夹起尾巴做人做事(4)

由此看来，受到忠告正说明你周围有人在关心你。"不闻不论，则智不宏。不听至言，则心不固。"(汉·荀悦《申鉴》)但是，若接受忠告时的态度不够坦然，则将会使你的朋友弃你而去。从另一个角度来说，忠告者也能从你的态度中得知你是否是一个坦诚的人，或是个骄傲自大的人，或冥顽不灵的人，进而影响对你整个人格的评价。一个谦虚上进，追求完美的人一定是个能够接受任何善意建议的人。如此，即使是与你只有点头之交的人，也将乐于对你提出忠告。

具体而论，接受别人的忠告，应把握以下几点：

（1）要"照单全收"--忠言必须"照单全收"，不管正确与否，事后再慎加选择，切莫拒绝，更不能当场轻下诺言。很多人受到忠告，只有智者才能从中得到裨益。

（2）诚恳地道歉--"啊!是我疏忽了，十分抱歉，今后一定改进。""对不起，这是我的错，请你原谅。"如能诚心地道歉，对方一定能原谅。

（3）不逃避责任--别人忠告你时，如果你"但是""不过"、"因为"等如此一味的辩解，或急欲掩饰过错、保护自己，只有使你的过失更加严重，使存在的问题变得更加复杂。因而无法寻找正确的解决之道。

（4）不强词夺理--有些人在犯错误之后，受到长辈的指责，非但不思改悔，反而理直气壮地陈述自己的不正确的理由，说什么："你也曾年轻过呀!难道你年轻时就那么十全十美从没犯过错误吗?"如此的态度将使长辈甩袖而去，再也不管你的事了，这对自己有害无益，而且将会阻碍你人格的发展。

（5）不自我宽恕--许多人遭到失败时，总是替自己找许多理由和借口来宽恕自己。或认为自己能力不是不高，而是时运不济等等。如

持这种态度，则最终仍将无法克服自己的缺点，而使自己更显孤独，对于别人的忠告不要默然置之，必须表现出乐于坦诚接受的态度。

（6）对事不对人--对于别人的忠告，应仔细反省其所指责的事物，而绝不应该耿耿于怀。敞开胸怀接受批评，彻底反省、思过、改进、接受忠告并善加活用，使他人的忠告成为自我成长的原动力，这才是一个正常人应持的正确的处世态度。

□不妨让他一点

每个人口头上总是说，我不要占别人的便宜，而事实上却都喜欢多少占些便宜。不但女子如此，男子何尝又不是?不过他们一面要占便宜，一面还希望保持体面。如果无关大体，你不妨在保持对方面子的方式下，多让对方占些小便宜，你所获得的是对方的好感，用小便宜来买好感，这好感的代价，实在太便宜了。

如此说来，表面上是对方占你的便宜，实际上是你占他的便宜。比方说，他想到你所服务的商店买东西，却先来访问你，这明明是想从你这里占些便宜，那么你该郑重其事地亲自招待，亲自向销售部打个招呼，要他们打个特别折扣。这在公家并无重大损失，而对方却十分得意，认为十分面子。如果他要开支票付款，只要你与他相熟，明白他的经济信用，也可以向经手人打声招呼，在你也毫无损失。这些都是春风人情，乐得赠送的。又比方在车上遇见熟人，代买车票，为数不多，借此却可表示你的热情。在西方各国，很少有在车上抢买车票的习惯，然而在我们中国，却是很普通的事情，尤其是对于女子，这种小便宜，真是惠而不费。

对方喜欢写字绘画，并且程度已经不低，但还没有成名却十分希望成名，这就是你联络的好机会了。你不妨请他写一张字，画一幅画，表面上这是你占他的便宜，在他呢，却惟恐你不讨这个便宜。你把他的字或画，装在镜框中，挂在书房里，再利用机会请他到你家里去坐坐，他看见了自己的书画受到如此礼遇，一定异常高兴。再如果你对于书画，也不是完全外行，就可以作相当的赞扬，同时谈谈名画

家、名书法家，只要你的赞扬，不是夸张得使他内心惭愧，他自然认你是同道，彼此间的感情，自然会增进。可知占他的小便宜只是手段，联络感情才是真正的目的。

第94节：第九章 夹起尾巴做人做事(5)

但是对于已享大名的书法家、画家就不能如此了。他的书画已经成为商品，他的写字绘画，是一种生产工作，你如向他讨书画，真是要占他的便宜。不要说彼此泛泛之交，他不会让你占去便宜，即使素有交情的朋友，他也觉得你太讨厌。

能把握着小便宜，是拥有了交际的工具，运用小便宜，则是交际的手段。你的小便宜可以做交际工具时，要充分利用；他的小便宜可以做交际工具的，更要充分利用。这件小小的东西，如能善于利用，在联络感情上，可以得到不少成绩的。你要多多准备人家占你的小便宜，也要留心人家愿意让你占的小便宜!

就像人人都有自尊心一样，人人也都有好胜心，你希望与别人联络感情，就处处要重视对方的自尊心。而因为要重视对方的自尊心，就必须抑制自己的好胜心，来成全对方的好胜心。比如对方与你有同性质的某种特长，对方要求与你比赛，你这时就必须让他一步，即使对方技术真的敌不过你，你也得让对方小胜一番。

但是一味退让，便表现不出你的真实本领，也许还会使对方误认为你的技术不太高明，反而使他觉得你无足轻重。所以你与他比赛的时候，应该先施展你的相当本领，造成一个势均力敌的局面，使对方知道你不是一个弱者，进一步再施小技，把他逼得神情紧张，知道你的确是个能手，再进一步，故意留下破绽，让他突围而出，从劣势转为均势，从均势转为优势，结果把最后的胜利让给对方。对方所得到这个胜利，不但费过许多心力，而且安排破绽，必须十分自然，千万不要使对方明白这是你故意的，否则便会觉得你很虚伪，而他的胜利也没有多大趣味，那么，这就是你的失败。

所以最难的问题是，起初你还能以理智自持，比赛到后来感情一时冲动，好胜心突发，就不肯再作让步，也是常有的事。或者在有意

无意之间，无论在精神上，在语气上，在举止上，忍不住流露出你是故意让步的意思，就白费心机了。

□多数时候允许别人是对的

有一个很重要的问题，你可以经常问自己："我是想做一个正直的人呢，还是想做一个愉快的人?"因为许多时候，现实使我们无法两面兼顾。

做一个铁面无私的正直人，你会为维护自己的公正与原则而伤透脑筋、费尽心思；而且你的"不讲情面"的正直作风往往会疏远你和你周围人之间的关系，使他们对你敬而远之。所以，要坚持原则丝毫不怠的话，你就得学会品味孤独，不是有人说"真理常常掌握于少数人手中"吗?你要维护原则与制度，就得指出他人的错误--而他人的逆反心理却常常使你在贯彻自己意图的过程中阻力重重，招致不满与抵触。但是，强烈的自我意识始终坚定着你的信念，你不惜付出大量的时间与精力试图证明(或是指出)自己是正确的，别人是错误的。而同时，也有许多人有意或无意地习惯于指责别人的观点、言行，而且总认为受批评的人应该虚心接受自己的教诲并在某种程度上心存感激，或者至少可以吸取教训。

仔细想想，当你苦心思索出的观点与计划被某人三言两语、轻描淡写地否决后，你会不会发自内心地感谢他对你的"逆耳忠言"?你不会!又有没有哪位小伙子在自己的"错误理论"被你仔细点评一番后对你发出忠衷的感叹："您让我看到了自己的不足，谢谢您的教导，您真伟大"?当然没有!实际情况是：没有人愿意受别人批评。正所谓"己所不欲，勿施于人"，批评别人并非行之有效的交流方式。我们都希望自己的观点得到尊重和理解。自己的心声受到关注和倾听是人类最强烈的心愿，那些善于倾听的人们最受人敬重和爱戴；相反，那些以师长自居总爱纠正别人的人则常常遭到反对。

当然，这并不是说坚持原则于处世之道不宜--有时你真的必须坚持真理；虽然会招致反对，但委屈只是暂时的，时间会放大你的人格

魅力，人们终会理解并由衷地敬重你，因为真理在理智的天平上最具分量。至于那些气量狭小之人，你根本就无需为他们而烦恼--顽愚的人不值得成为你的朋友。我们在此要强调的只是：要注重交流意见的方法与技巧，你要学会有效交流，正确表达你的思想，在不同的观念之中做到左右逢源，游刃有余。

第95节：第九章 夹起尾巴做人做事(6)

你要使自己受欢迎，给人以和蔼可亲的印象，就得运用一种有效而"得民心"的策略--让你的心态允许别人是正确的，也就是充分肯定别人的成绩，大方而真诚地赋予荣誉；对缺点不可吹毛求疵，应以鼓励的方式激励其改正，总之你要有宽容的胸怀、信任的胆识。从现在起，当有人说，"我认为……的确很重要"时，你欣然默许就行了。如此，不再有人会对你不满，你将变得可爱起来；人们将感激你对他们的支持；你将获得比做梦还要美好的友善。于是你很快就能和大家融为一体，你将有机会目睹和分享他人的快乐，你会发现这实在是比为固执己见而孤军奋战要有趣得多。并且，为此你无需放弃自己的原则和思想。你只是不再否认别人的见解而已，因为你学会了与你的伙伴们求同存异的生活艺术--祝贺你!

□把得意事藏在肚子里

中国人受儒家传统文化影响深厚。"知之为知之，不知为不知，是知也。""满招损，谦受益。""谦虚使人进步，骄傲使人落后"……这样的格言、警句多如牛毛。不仅中国如此，国外也一样。美国科学家富兰克林说过："缺少谦虚就是缺少见识。"英国哲学家斯宾塞认为："成功的第一个条件是真正的虚心，对自己的一切敝帚自珍的成见，只要看出同真理冲突，都愿意放弃。"法国思想家孟德斯鸠说："我从不歌颂自己；我有财产、有家世、我花钱慷慨，朋友们说我风趣，可是我绝口不提这些。固然我有某些优点，而我自己最重视的优点，却是我的谦虚。"可见，谦逊是我们人类共同珍视的美德。

有这样一个传说。

爱因斯坦由于创立了相对论而声名大震。一次，他九岁的小儿子问他："爸爸，你怎么变得那么出名?你到底做了什么呀?"爱因斯坦说："当一只瞎眼睛甲虫在一根弯曲的树枝上爬行的时候，它看不见树枝是弯的。我碰巧看出了那甲虫所没有看出的事情。"

谦虚不仅是成功的要素，谦逊与内心的平静也是紧密相连的。我们越不在众人面前显示自己，就越容易获得内心的宁静。

显示自己是一个危险的、十分可怕的陷阱，而且，这个陷阱是我们自己亲手挖掘的。它会使你把大量精力放在显示成果、自吹自擂，或试图让他人信服你的个人价值方面。而夸夸其谈、自吹自擂通常会使你骄傲自满，把荣誉当作自我欣赏的装饰品，冲淡你的成就或在你引以为自豪的东西上的肯定错误的感觉。其实，自高自大、自傲也是缺乏包容心的一种表现。一个人如果稍稍有一点可怜的成就，于是耳朵就不灵光了，眼睛也花了，路也不会走了，因为他开始自我膨胀、发烧了：自以为写了两篇文章就成了作家，演了两部电影就成了电影明星，唱了两首歌就成了歌星……个人的成就再伟大，也只是相对于个人而言；在我们所生存的这个宇宙之中，没有什么不是渺小的。如果你在某一方面取得了一定的成绩，你不应该过于看重它，因为它已成为你的历史--把握好现在才是重要的。不要留恋你的影子--哪怕它很辉煌，它毕竟只是虚无飘渺的影子而已。要知道，当你望着你的影子依依不舍的时候，你正好背离了照亮你的太阳。

或许，你所自鸣得意的事，正好是受人奚落的短处，那不陷入奇耻大辱、落为笑柄的尴尬?就好像口袋里装着一瓶麝香的人，不会到十字街头去叫嚷让所有的人都知道自己口袋里的东西，因为他身后飘出的香味已说明了一切。智者是决不会滥用优点和荣誉的，他不会等待着去享受荣誉，他会继续努力去做那些需要去做的事。正如俄国科学家巴甫洛夫所谆谆告诫的："决不要陷于骄傲。因为一骄傲，你们就会在应该同意的场合固执起来；因为一骄傲，你们就会拒绝别人的忠告和友谊的帮助；因为一骄傲，你们就会丧失客观方面的准绳。"同时，骄傲的人必然嫉妒，他喜欢见那些依附他的人或谄媚他的人，他对于那些以德性受人称赞的人会心怀嫉恨的。结果，他就会失去内心的宁静，以至于由一个愚人变成一个狂人。

第96节：第九章 夹起尾巴做人做事(7)

然而，具有讽刺意味的是，与此情况刚好相反，你越少刻意寻求赞同、越少刻意炫耀自己，你却会获得越多的赞同和欣赏。要知道，在日常生活中，人们更留心那些内向、自信、不随时随地表现自己的正确与成绩的人。大部分人都喜欢那些不自夸的、谦逊的人，他们总把自己藏在内心，而不是表现为自我主义。

当然，真正学会谦逊是需要实践的。这是件很美的事，因为你在平静轻松的感觉中会立即获得内心的充实。如果你的确有机会自夸，那么，尝试着去尽力抑制住这一欲望吧，那将使你受益无穷。

有一位朋友对于谦逊曾经有过深刻的体验。在被提职后的几天里，他与朋友聚了一次。朋友们尚不知他提升的消息，他很想把这个好消息告诉大家。而且，他与另一个朋友都是被提升的候选人。同为候选人，他和这个朋友之间当然有些竞争，现在的结果是他得到了提升，所以他极想向大家宣称自己被提升而那位朋友没有。可话到嘴边，他隐隐觉得有个声音在说："不，千万别说!"于是他只淡淡地笑了一下，只告诉大家自己被提职，没有提及另一个朋友未被提升之事。那时，他感到从未有过的平静与自豪：他没有自夸，却享受了成功的喜悦。他的内心亦从谦逊中得到了更多的充实，得到更多人的赞美--而不是更少!

□得意不要忘形

有位企业家曾说过："当你经过千辛万苦使你的产品打开市场的时候，你最多只能高兴五分钟，因为你若不努力，第六分钟就会有人赶上你，甚至超过你。"

当你被上司提升或嘉奖的时候，常常会自鸣得意吗?如果是，那你就要好好学一番涵养的功夫，把你那因升迁而引起的过度兴奋压平下去才好。你所拟的一生计划，当然是非常伟大的，但在你没有达到这个伟大目标之前，中途的一些升迁，真可说是微乎其微的小事。也许

在你实行一个计划时，一着手就大受他人夸奖，但你必须对他们的夸奖一笑置之，仍旧埋头去干，直到隐藏在心中的大目标完成为止。那时人家对你的惊叹，将远非起初的夸奖所能及。

美国汽车大王福特曾说："一个人如果自以为已经有了许多成就而止步不前，那么他的失败就在眼前了。许多人一开始奋斗得十分起劲，但前途稍露光明后，便自鸣得意起来，于是失败立刻接踵而来。"

石油大王洛克菲勒也说："当我的石油事业蒸蒸日上时，每晚睡觉前总是拍拍自己的额头说："别让自满的意念，搅乱了你的脑袋。"我觉得我的一生进行这种自我教育，益处很多，因为经过这样的自省后，我那沾沾自喜、咎鸣得意的情绪，便可平静下来了。"

一个人的伟大与否，是可以从他对于自己的成就所持的态度上看出来的。堆积你的成就，作为你更上一层楼的阶梯吧。

人生处在顺境和得意时，最容易得意忘形，终致滋生败象，乐极生悲。

看过特洛伊战争"木马屠城记"故事的人，都会记得特洛伊是怎样被毁灭的。

特洛伊人与入侵的希腊联军作战，双方互有胜负，后来联军中有人献计，假装全部撤退，留下一匹大木马，并将勇士藏在马腹内，其他的主力部队亦躲在附近。特洛伊人望见远去的舰队，以为敌人真的撤退了，于是在毫无防备下，将木马拖入城内，歌舞狂欢，饮酒作乐。就在他们睡梦时，木马中的敌人纷纷跳出，打开城门，里应外合，于是特洛伊灭亡了。

从这个故事中，可得到两个宝贵的教训：一是得意时不要高兴太早，否则失意马上就到。另外则是，失败也莫灰心，危机即转机，失败后面就是成功，遇到挫折时要咬紧牙根，紧忍自强，逆境便将过去，雨过天晴，前程一片光明。

有些人因为顺境连连而甚感欣慰，愉悦之情不时流露于脸上。然而，不能光只是高兴。应该想想怎么才能维持好运，永保成功。

希腊有名的雄辩家戴摩斯说："维持幸福，远比得到幸福困难。"同样的道理，好业绩得来不易，但更难的是在于如何持续保持好业绩。

第97节：第九章 夹起尾巴做人做事(8)

所以，在运气好时，切莫得意忘形，以致乐极生悲，必须更加积极奋发，以使成绩永久不坠。

□改变偏激的性格

性格和情绪上的偏激，是做人处世的一个不可小觑的缺陷。三国时代，那位汉寿亭侯关羽，过五关，斩六将，单刀赴会，水淹七军，是何等英雄气概。可是他致命的弱点就是刚愎自用，固执偏激，当他受刘备重托留守荆州时，诸葛亮再三叮嘱他要"北据曹操，南和孙权"，可是，当吴主孙权派人来见关羽，为儿子求婚，关羽一听大怒，喝道："吾虎女安肯嫁犬子乎!"总是看自己"一朵花"，看人家"豆腐渣"，说话办事不顾大局，不计后果，导致了吴蜀联盟的破裂。最后刀兵相见，关羽也落个败走麦城、被俘身亡的下场。本来嘛，人家来求婚，同意不同意在你，怎能出口伤人、以自己的个人好恶和偏激情绪对待关系全局的大事呢?假若关羽少一点偏激，不意气用事，那么，吴蜀联盟大概不会遭到破坏，荆州的归属可能也是另外一种局面。关羽不但看不起对手，也不把同僚放在眼里，名将马超来降，刘备封其为平西将军，远在荆州的关羽大为不满，特地给诸葛亮去信，责问说："马超能比得上谁?"老将黄忠被封为后将军，关羽又当众宣称："大丈夫终不与老兵同列!"目空一切，气量狭小，盛气凌人，其他的人就更不在他眼里，一些受过他蔑视侮辱的将领对他既怕又恨，以致当他陷入绝境时，众叛亲离，无人救援，促使他迅速走向败亡。

现实生活中，凡不能正确地对待别人的，就一定不能正确地对待自己。见到别人做出成绩，出了名，就认为那有什么了不起，甚至千方百计诋毁贬损别人；见到别人不如自己，又冷嘲热讽，借压低别人来抬高自己。处处要求别人尊重自己，而自己却不去尊重别人。在处理重大问题上，意气用事，我行我素，主观武断。像这样的人，干事

业、搞工作，成事不足，败事有余，在社会上恐怕也很难与别人和睦相处。

偏激的人看问题总是带着有色眼镜，以偏概全，固执己见，钻牛角尖，对别人善意的规劝一概不听不理。偏激的人怨天尤人，牢骚太盛，成天抱怨生不逢时，怀才不遇，只问别人给他提供了什么，不问他为别人贡献了什么。偏激的人缺少朋友，人们交朋友喜欢"同声相应，意气相投"，都喜欢结交饱学而又谦和的人。老是以为自己比对方高明，开口就梗着脖子和人家抬杠，明明无理也要搅三分的主儿，谁愿和他打交道?

所以偏激的人大多人缘很差。

性格和情绪上的偏激是一种心理疾病。它的产生源于知识上的极端贫乏，见识上的孤陋寡闻，社交上的自我封闭意识，思维上的主观唯心主义等等。对此，只有对症下药，丰富自己的知识，增长自己的阅历，多参加有益的社交活动，同时，还要掌握正确的思想观点和思想方法，才能有效地克服这种"一叶障目，不见泰山"的偏激心理。

一个人有主见，有头脑，不随人俯仰，不与世沉浮，这无疑是值得称道的好品质。但是，这还要以不固执己见，不偏激执拗为前提。无论是做人还是处世，头脑里都应当多一点辩证观点。死守一隅，坐井观天，把自己的偏见当成真理至死不悟，这是做人与处世的大忌，如果不认真纠正这种"关羽遗风"，就很有可能会使自己误入人生的"麦城"而转不出身来。

□拿得起还要放得下

如果要让一位身居高位的人忘记自己的身份，忘记自己过去所取得的成绩，肯定不是一件容易的事。而以地位、功绩自居，往往会成为领导者做出正确判断的桎梏。

刘备本是一位谦虚、慎行的人，关羽、张飞之死使他十分悲痛。为给关羽、张飞报仇，刘备兴两川之兵浩荡东来。投东吴的关羽旧部糜芳、傅士仁，将刘备所恨者马忠杀了，献首级给刘备，刘备连糜、

傅也剐了，一同祭关公。东吴诸将献计孙权，将杀张飞投东吴的范疆、张达也送还刘备，以图息战宁人，谁料刘备剐了范、张，仍怒气不消，定要灭吴。孙权在这种情况下，从阚泽言，起用陆逊为主将，统率步水马三军抗刘。消息传来，刘备问陆逊何许人也。马良说是东吴一书生，年幼多才，多有谋略，袭荆州便是他用的计。刘备大怒，非要擒杀陆逊为关羽、张飞报仇。马良谏道，陆逊有周瑜之才，不能轻敌。刘备却说："朕用兵老矣，岂反不如一黄口孺子耶！"

第98节：第十章 做人做事要有上进心(1)

"朕用兵老矣。"战争是残酷的客观现象，不以老嫩定优劣。用兵之道，看谁能把握战机，深谙谋略，不是谁的年龄大就算谁的计谋多。刘备在此以资夸口，以为自己经历的战争多，计谋就老到，这很可笑，不符合实际。所以，在这次战役还未开始，就注定了刘备的失败。

"岂反不如一黄口孺子！"陆逊被他嘲为"黄口孺子"，可见刘备确实看不起年纪轻轻就统领军马的东吴新任大都督陆逊。刘备是糊涂了，不晓得当年自己桃园结义，投军拉队伍时，与关张也曾是年轻人。其实，战争中涌现的著名将领，多是年轻时崛起的。拿破仑用炮一鸣惊人时，是年纪轻轻的军官；伏龙芝打国内战争时是年纪轻轻的军官……刘备轻敌，瞧不起对方主将年轻，是未战先败了一阵。

两句话联起来，还归结在他的身上--架子放不下。

这教训告诉我们，在考虑关键问题时，切忌把自己的身份摆进去。时时想到自己的职务，看问题就会少了客观性，多了盲目性，这样考虑问题就不周全，处理问题就会产生误差，脱离了实际以至造成抱恨终身的损失。

有一个禅宗故事就风趣地说明了"放下"的重要性。两个和尚赶路，遇到一个美女被河水所阻，其中一个和尚就抱她过了河。他们又继续赶路，走了好久，另一个和尚指责他的同伴：出家人不近女色，你怎么能抱她呢？那个曾经"美女在抱"的和尚叹息：我早把她放下了，你怎么还抱着她?

"放下"是一种觉悟，更是一种自由。如果不懂得"放下"的艺术，我们就难免成为那个心胸狭隘而又怨气冲天的小和尚。

第十章 做人做事要有上进心

活得有乐趣、活得精彩、让人羡慕不已的人，不一定有文凭、有钻石、有进口车、有美貌，但是他们一定是踏踏实实地踩在现实生活

中，诚恳努力地做现在该做的事，而且能够很骄傲地展示他们努力的结果。

□健康人格是成功的前提

在现代社会生活中，如何对付由于现代科技社会的高速化、高效率、高度文明造成的人的心理的躯体的种种不适应，人际关系中不断的矛盾、冲突所带来的病症，是现代人面临的重要课题。要唤起人们潜在的人格力量，战胜现实生活面临的困境和难题，首先是要树立现代人健康的生活价值观。

健康人格作为一种人的行为方式，其主要的人格行为取向，被认为是个人充分地发挥其潜能和价值。马斯洛认为"健康人格"就是"自我实现"的人，罗杰斯把"健康人格"看做是为美好生活而奋斗的人，他说："这种美好生活的过程不是怯懦者所能领略的生活。它意味着一个人的潜在能力愈益成熟的延伸发展。它意味着有勇气成为这样的人。它意味着全身心地投入生活的洪流。可是，极其令人兴奋的人世间的事情是，当个人取得内在自由时，他就会选择这一形式过程作为美好的生活。"心理学家哥尔德斯坦则认为，健康就是一种价值。一个人要实现自己的本质，就不能不在病态和健康之间做出选择。离开了健康的人格，就不能充分展示个人的全部才能和价值。他指出："在强调选择健康的重要意义时，我们所说的健康不是指那种单靠自然科学方法就能理解的客观状况。它宁可说是一种和一个人怎样看他的生命价值的心理态度有联系的状况。"健康"于是表现为一种价值；它的价值是由个人实现他的本性的能力达到怎样的程度--至少在他看来是重要的程度--构成的。"

因此，对于现代人健康的生活价值观取向的选择，健康人格无疑是其最主要的对象。它不仅对于个人是重要的，而且对于社会也是重要的。一个人要在其社会中，甚至在其家庭中，做一个有作为的参与者，就必须能够和他人建立积极的关系。那种惯常对人怀有敌意、猜忌、嫉妒、分裂之心的人，那种阴阳怪气、只顾自己性格古怪孤僻的

人，既不可能很好地参与社会生活，充分地发挥自己的潜能和价值，还会给社会上人与人的关系带来伤害。因此，选择健康的生活价值取向，不仅是个人生活的要求，也是社会的要求。积极地培养自己的健康人格，使自己能够很好地适应社会生活，保持内心的和谐和人格的完整，体现自我人格的智慧、美感和力量，对于个人和社会都有重要的意义。

第99节：第十章 做人做事要有上进心(2)

一般来说，健康人格作为一个人的健全的生活行为方式和健康的生命价值观，它体现了人的自我选择的能力和自主性、自我控制的能力，对现实具有客观而深刻的感受力，正确对待外界的影响的能力，并以宽容的态度，承认现实，适应现实，保持内心的平衡和满足状态的能力，同时又能保持着旺盛的创造精神。

1．自我认可原则

所谓自我认可，是指健康人格对自己有着较为明确的了解，能客观地认识自己和评价自己，既承认自己的能力和才干，又承认自己的不利条件或限制因素。

对自我的承认和对自己所处的现实条件的承认，并不是说向所有既定的条件或限制因素低头或者消极被动地屈服于它们。自我认可的原则是指，对自己的能力和才干、潜力和特长应当力求发扬光大，对于自己的不利条件和制约因素，缺点和不足，则能主动地进行自我批判和自我教育，能努力地去避免、克服和改正。由于健康人格对现实世界及对自我的知觉是客观的、如实的，同时也能够接纳和容忍这些真实情况，因此他们常能热爱自己，都有一种积极的自我概念，使得他们能根据正确的信息采取行动，能更好地发挥自己的潜力，完成更多的事情。

真正的自我认可并不是夸大自我的作用和能力，而是根据自己的天赋、体格、实际的能力和才干，确定的地位和作用来确定自己的目标、人生目的，以造就自己。一个人必须放弃所谓人在心智、体魄和功名方面潜能无限的理想，才能顺着名副其实的自我认可的道路卓有成效地进行。当然，每个自我认可的人在实现自己所选择的现实目标的时候，都是本着开拓被认可的自我这一精神去实现的，既不是在向一个假设的"某一天"会使自己心满意足的、想象的完善状态拼命攀登

和接受的过程中实现的，也不是等待在"某一天"现实目标自然而然地"自动"实现。

2．适应原则

人们对现实世界的看法，不可能与现实的实际完全一致。所谓适应原则，是指一个人能使自己，亦能使他们与现实相适应地不断发展的过程，它要求一个人在和由多种因素组成的环境发生相互作用的过程中，可以完好地保持自己的生理、心理和社会行为的适应上的完整统一性与达到自己生活的现实目的。

人对现实世界的适应行为，在最广泛的意义上，是对人的整个健康状态的界定，是以多方面的适应能力参数来对健康所做出的评价，包括对一个人在精神上、身体和体格上，对工作、生活、人际关系、婚姻和性、社会所处的完美状态及其适应力的综合评估，涉及一个人的生理、心理和社会的各个方面。因此，健康人格生活的适应原则，体现着人格结构的整体性。

适应原则在主观方面表现为一种满意和愉快的心理体验和心境，对自己的生活和工作，总是抱着一种乐观的态度，对人生的旅途有着较强的自信心，能够清醒、明智地面对现实，积极地接纳自己，正确地解释自己所经历的种种生活事件，克服内心的不稳定性，不会因个人在外部世界的种种不顺心的事而焦虑不安、忧郁、产生挫折感和消沉。相反，而是能使自己保持一种坦然、满意、享受人生的态度以及平静的心绪。因此，遵循适应原则的人，虽然他们的聪明才智有所不同，却没有或基本上没有心理或行为的障碍，心理潜能得到充分的发挥。因而在社会生活中能够取得一定的成效，获得成功的喜悦。这种心境反过来又促使其在学习、工作和生活的其他方面获得乐趣。

适应环境，并不意味着赞同和消极地与现实世界保持完全一致，而是指自我应该也能够在实际的自我、自我的目的、能力、成就同现实之间，保持一种继续不断的和创造性的联系，是个体同现实世界多方面的均衡、协调和整合，体现着一个人在身体健康、智慧、灵性、

品质等各方面的协调发展，以及一个人对现实的认识和自我认可在工作、生活、爱和闲暇各个方面的均衡性，自如地处理各种各样的生活问题。

第100节：第十章 做人做事要有上进心(3)

适应原则虽不是指认可不满意的现实，但是，它还要求在通常的情况下，能够对烦恼和不安展现出一种借以安慰的、持续的、和谐的自我内心的宽容精神。否则，如果人们为寻求理想的配偶、工作、住房和朋友，由于世界上没有完美无缺的事物，他们不能适应比他们理想观念低的状况，他们就可能从一个配偶到又一个配偶、从一个工作到又一个工作……不停地转移，于是无止境的寻找成了他们生活的主要内容，最终是仍然很难感到满意。这时，他们也许就会变得玩世不恭、阴阳怪气、消极无为、遁世隐居；或者愁闷不安，或者四处讨伐、忿斥怒骂，而导致人格病变。

3．平衡原则

即使人格健全的人，有时他的各种需要、动机、欲求、愿望和向往也会因遇到各种各样的障碍或受到干扰而发生挫折、威胁和冲突，而产生身体上的不适和精神上的紧张、焦虑、苦闷、烦躁等心境。所谓平衡原则，就是指对人的关系和事件上要保持平衡、灵活和全面的看法。它要求一个人要有预见人生挫折、威胁和冲突的能力，善于平稳自身与环境的关系，正确处理与他人、与社会的关系，保持与社会良好的接触，客观地分析、评价社会的得失，使自己的思想、信念、目标、行动都能跟上时代的发展，与社会的进步要求相符合。若发现个人利益与社会利益发生冲突，常能修正或放弃自己不切实际的计划，以求与社会的协调一致，而不是行为反映程度大大地超过刺激程度；情绪反应大大地超过行为反应。

平衡原则还要求现代人在遇到挫折、威胁、冲突的时候，能够保持自己的人格要素--自我观念、思维方式和行为方式的平衡性。在通常情况下，人格统一各要素有着很强的内在联系，往往在自我观念、思维方式、行为方式和行为风格方面保持一致性。平衡原则则进一步要求，人在遇到挫折、威胁、冲突的时候，也能够把自己的需要、愿

望、思想、目标和行动同作为人格核心的自我观念统一起来，而不是私欲和良心相冲突。欲望背弃了信念，行动和思想互相矛盾，主体意识不统一而形成两重或多重互相对立的分裂型人格。

4．智慧原则

智慧原则指作为人格健康的人，他(她)对人类社会的知识和文明持有一种基本肯定的态度和一种向往、追求知识的心理倾向，人格对社会个体的展示具有综合性、全面性、丰富性、具体性的特点，因此，要确立健康人格的生活方式，就必须建立在丰富的知识基础上，文盲或半文盲不可能成为理想生活的建设者。马克思曾经指出：如果一个人的生活条件只能提供给他发展这种特征的材料和时间，那么这个人就不能超出单方面的、畸形的发展。一个人的勤奋、学识和社会阅历是健康的生活方式和健康人格正系数。

健康人格对待生活，怀有远大的、现实的奋斗目标，酷爱学习，追求知识，并在学习和工作中积极向上，奋发进取，充分地发挥自己的聪明才智，竭尽全力获取最大的成就。

健康人格注重并善于从人类丰富的、优良的知识宝库中提取养料，培养自己的智慧和提高自己的聪明才智。从知识海洋中学会正确认识自己的方法，处理好自己与行为的关系；学会战胜寂寞、绝望和烦忧的方法，处理好自己与环境的关系；学会善于在工作中获取成就，处理好自己闲暇娱乐活动与工作的关系，形成自己良好的知识素养、文化素养、道德素养和思想素养，使他人争相以己为友，正确处理好自己与他人的关系。

5．创造性原则

现代科学研究已经揭示，人人都有从事创造性活动的禀赋，只是在这种能力的发展和发挥作用的水平上有所不同。因此，作为与社会发展和社会进步相适应的健康人格，发挥自己的创造性禀赋就是其本身内在的要求。马斯洛认为，高峰体验(一个人的创造性潜能发挥时刻的心理体验)是自我实现人格者的一个重要特征。所谓创造性原则，是

指能最大地发挥自己的优点和长处，使自己的人生道路和生活更符合自己的特性，为社会的发展和进步发挥自己独特的作用，尽管每个人都受到了现实世界的各种各样的限制(这些限制是由一个人的经济和社会的条件，以及一个人特有的精神和肉体的能力所强加给他的)，但是，只要他了解自己最擅长的方面，不欺骗自己，就能明智地、客观地选择一定的创造目的和成功的生活方式。

第101节：第十章 做人做事要有上进心(4)

健康人格生活的创造性原则主张：在一定的条件下或他人的帮助下人能够进行设想，选择重点，做出计划，并把价值观见诸行动。遵循创造性原则的人不相信"扑克牌算的命运"，不时地享有自我创造性所带来的成功喜悦的机会，同时，这种创造反过来又促使其积极地对待生活，促使其不断地进步，增强信心，使其更有效地生存，培养出一副更聪明、智慧的大脑，使其在工作、闲暇、人际关系和婚姻等方面更富有美感和健康的情趣。

6．团体原则

所谓团体原则，是指具有健康人格生活方式的人具有乐于与人交往的特点，在与人相处时，对他人持有肯定的态度(如尊敬、信任、诚挚、谦让、善良等)，总是多于持否定的态度(如憎恶、怀疑、恐惧、欺骗、骄傲、敌对等)，对自己所属的团体或群体有一种休戚相关、安危与共的情感，与人和睦相处，把自己置身于同他人之间关心的、真实的、信任的关系之中。

人类是社会性的动物，与人交往和群居生活，乃是全人类共有的现象。马克思在谈到人的群体性和社会性时，曾经指出："首先应当避免重新把"社会"作为抽象物同个人对立起来。个人是社会的存在物。因此，他的生活表现--即使它不直接采取集体的、同其他人共眠的生活表现这种形式--是社会生活的表现和确证。"因此，集体性和团体性，乃是作为一个具体的、现实的人的存在的重要前提。

马斯洛把人的社交需要看做是人类生存和发展的基本需要。他认为，假如一个人的生理需要和安全需要获得了满足，他就会产生一种爱和归属的需要。在现实生活中，每个人都希望得到友谊、爱情、配偶和孩子，希望为团体所接纳，有良好的人际关系。社会心理学研究证明，一个人在爱和团体中，可以得到他人的帮助，减少孤独和心灵上的痛苦；可以减少恐惧，宣泄自己的愤怒和不快乐的情绪，从而减

少心理压力。如果爱的需要受到阻挠或威胁，往往会成为生理和心理的失调状态的基础，有时还会造成正常的死亡。人们渴望成为团体的一员，有所归属，如果一个人被别人抛弃或被家庭、团体拒绝于门外，他便会产生一种孤独感，精神上不免受到压抑。孤独的人感到空虚、失落，无处诉说，忧愁、抑郁，日积月累，便会产生不同类型和不同程度的人格病症。在团体中，人们则能够充分表现自我的身心品质，如身材、容貌、活动能力、智慧、知识、应付困难的本领……能为他人重视和赞美，在团体中处于适当的位置，获得安全感、平衡感和自信感；在团体中，能诉说自己的喜怒哀乐，增进人际间的情感交流，有益于身心健康。因此，团体原则蕴藏着人格健康的强劲动力，成为健康人格适应现实生活的重要前提。

□灵活些，别难为自己

1．做人别太固执

固执己见似乎让人感到个性，但更多时候给人的感觉是顽固不化。

太固执的人总会自以为是，很轻易地得出一个结论后，就认定是最终真理，别人如果有不同看法，就肯定是他哪儿出问题了。太固执的人也很容易轻视别人，否定别人。太固执的人常常刚愎自用。三国名将关羽之所以最后败走麦城，被俘身亡，最大的一个原因就是固执偏激，刚愎自用。

太固执的人很容易对人产生偏见。在他们眼里，爷爷是小偷，孙子也好不到哪儿去；一个人从监牢里出来，他这一辈子肯定不会干好事；黑人永远是劣等人种；希特勒肯定是个固执狂……让一个太固执的人去当老师，班里的"差生"永远得不到翻身；让一个太固执的人去做老板，他的职员永远不能犯错误。世界"牛仔大王"李维的公司却有38%的职员是残疾人员、黑人、少数民族和一些有犯罪前科的人，他们在那里都干得好好的。

太固执的人不易接受新事物。他们总认为自己的一套是最佳的，对新事物，他们其实根本不了解，但他们却煞有介事地说出一大堆凭空想象的局限和不足，俨然像专家。他们会坚持认为计算机没有算盘准确，即使他儿子还是个电脑工程师；他会认为生儿子当然比生女儿好，即使他女儿成了名人，他也会坚持认为这是上帝开的一个玩笑。

第102节：第十章 做人做事要有上进心(5)

太固执的人肯定没有好的人缘。要想改变这种坏脾气，首先得试着去理解人，试着从别人的角度来考虑问题。抱着一个信条：在不了解一个人或一样东西之前，别妄下结论。

2．换条路可能会更好

"千万不要吊死在一棵树上。"做一件事可以有无数种方法，而只有一种才是最佳的，而你想到的可能是最差的。开动脑筋，试着换种方法，你会感觉豁然开朗。有了这种"换条路"的思考方式，你会发现很多最佳的方法。

聪明人总在想着如何"偷懒"，别人做这件事花了300元钱，我能不能少花些，别人做这件事用了两天，我能不能只用一天半。很难想象一个只找到一种方法就当宝的人如何去参加数学奥林匹克竞赛。办法是人想出来的，即使你比别人笨一些，只要你多花些时间去想，就可能做得比其他人更好，在别人眼里，你就是一个聪明人。所有成功者都是用与众不同的方法才做出了惊人的成绩，"船王"包玉刚之所以能从一条船起家，由一个不懂航运业的门外汉一跃成为一代船主，就是因为他时时刻刻都在想着如何才是最佳的。当别人都在搞房地产的时候，甚至当他父亲也主张投资房地产时，他经过分析却决定投资航运业；当别的船主都在用"散租"的方式获取暂时的高额租金时，他却用"长租"的方式获得稳定的收入，但同时却赢得了无数固定的大户顾客。他之所以成功，不是因为他是"包青天"包拯的第29代子孙而有特殊的遗传基因，而是因为他总能发现常人所用方法的弊端，同时又想出一套更佳的新的方法。

当我们发现自己环境不利的时候，那就试着去换一个地方。当你发现手下人不称职时，就坚决地撤换。当你发现靠每天一封情书向人求爱效果不灵时，就试试一个礼拜不给她写信。当你发现每天弥勒佛似的和人交往，别人还不领情时，你就试着换副阴阳脸。当你发现对

儿子百依百顺，但他却更加无法无天时，你就试着狠心些，冷峻些。总之，发现"不行"你就得变，而发现"行"你也得变着"更行"，喊出"车到山前必有路，有路必有丰田车"的丰田公司所采用的"参与制"，就是近乎苛刻地挖掘任何一个可能"更行"的机会。1977年，丰田公司全体员工提出了46万多条合理化建议，每人平均10条，为公司节省开支260多亿日元。

要想成功，就得时时刻刻想着："是不是可以换种方法。"

3．不要走极端

要么很好，要么很坏，要么是踌躇满志，要么是万念俱灰，稍受鼓励就信心倍增，稍受打击就萎靡不振，虽然说人生是一场戏，但你也不能故意把它搞得大喜大悲，这对身心是很不利的。

有极端思想的人往往是一个完美主义者，或者说是一个理想主义者。在事情开始之前，他们总会把事情的结果想象得很美好。由于看了一张介绍炒股成功者的报纸，他们就会浮想联翩：如果我也去炒股的话，说不定我能赚个几十万，然后我就能买幢房子，另外再买辆摩托，当然也要给女儿买架钢琴。而一旦事与愿违，他们就会痛苦万分，极大的反差加上没有任何的思想准备定会让他们消沉一段时间。

有极端思想的人往往是易冲动、缺少全面考虑的人。他们对一件事情投入得特别快，他们会调动一切情绪专心于一件事。当他受了别人的启发，决定开始学外语时，他会专心致志地订好计划，而且立刻跑到书店买来外语书，还有一大堆参考书、工具书和空白磁带，他还会考虑到家里的录音机不行，马上去买个新的。但学了三天后，就觉得计划是否该改一下，参考书是否太深了。再过几天，就会问自己：学了外语到底有什么用?然后就可能像没发生过这事一样过起了原来的生活。

我们要试着去改变这种极端思想的做法。首先，要有接受挫折与失败的心理。在事情开始之前，要告诉自己：结果越美，往往困难越多。要出门旅游，你不能光想海边风景多迷人，在大海里游泳是多畅

快，到山顶眺望是多么心旷神怡，你得想想在海边晒半天会很黑，夜里会皮肤发痛，那座山很陡，小心不能摔跤。其次，我们在事前不要把结果想象得太完美，可以告诉自己：能有七分成功就算很不错了。期望值不能太高，以免失望太多。我们也可以告诉自己：做事要多看过程，只要我们尽力就行了。万一我们不幸遭遇失败，我们应告诉自己：生活大部分时间是平淡无奇的，我们只不过又回到了起点，让我们从头再来。

第103节：第十章 做人做事要有上进心(6)

4．别总是后悔

因为一件事做得不完美而后悔，或因为不经意的一句话伤害别人而后悔，这都是难免的。但如果一个人经常性地话一出口以后就后悔，那就不大正常了。

这种坏习惯有时候是因为犹豫不决的性格造成的。有的人面对选择时，总会考虑得无比周到。从大到小、从前到后，样样都要考虑，到最后把自己给搞糊涂了，不知如何做出选择。好容易在别人的帮助下或在内心的催促下做出了决定，话一出口马上就会后悔，心里想：可能作另外一种选择更好。

考虑太多会使你"说了常后悔"，欠考虑也同样使你"说了常后悔"。有些人喜欢信口开河，说话不着边际，只管吹牛扯蛋倒也无妨，问题就在一不小心就可能伤了别人，那就只有道歉了。

由于犹豫不决而常后悔的人，总会有种失落感，本来做出选择是件很痛快的事，而对他来说却是痛苦的事。去购置一样东西本来是一种享受，而他却体会不到这种满足。上街去吃火锅，走过麦当劳门前，会禁不住想：吃麦当劳也不错。火锅已经在面前了，麦当劳的香味还萦绕在眼前，火锅的味道肯定减了一半。

如果你是一个优柔寡断的人，你得在作决定之前先弄清楚：我选择的首要标准是什么。在作选择之前先把标准的顺序排好，如果只想买支笔，能写就行，那就挑支便宜的。在做出决定以后，只能想我选的东西有多少优点，别去想别的，要有一种知足常乐的心理。

而如果是欠考虑、易冲动的人，就要告诉自己：凡事要三思而后言。特别在感情冲动时，要立即警告自己：别光从自己角度出发，换个角度，和别人开玩笑，不能凭自己想象，你要想想他会不会生气。在批评人时，也要想想对方会怎么想，不能光顾自己发泄。在承诺别人时，不能光让对方满意，要考虑一下自己能否承受得了。

□将计划订得灵活些

一旦在脑海里形成了什么计划的话，这个计划一定是灵活的，可变通的，以便应付实际情况中所遇到的意想不到的变化。一个真正行之有效的计划需要坚强的毅力与耐心才能完成。然而，很多人在形成自己的计划之前往往考虑不周的地方太多。以至于有意外发生时，他们的行事方案往往受到影响，事物的延误给他们造成巨大的心理压力，他们常常因此而苦恼不已。

一位作家曾谈到过他对变通计划的一些看法。他说，自己通常喜欢在凌晨的那个时段创作他的大部分作品。他一般会先拟订一个计划，赶在家里的其他人还没起床之前就完成其中的一两条。但是如果他四岁的小女儿有一天突然早起到书房来看他，他的计划当然会被打乱，他又是如何应付这种情况的呢?他通常在这种时候会将这时可以做的事提到前面来做--他也只能这样做。试想，如果一个人计划在去上班之前要先进行晨练，而他办公室突然打来紧急电话使他不得不改变计划时，他又该如何对待呢?所以，还是将计划作得灵活一点好。

在日常生活中，这样的例子对我们来说不计其数--一些事情没有按照我们预想的那样发生，致使我们不得不改变计划：你的朋友答应你的事却没有做到；你发现口袋里的钱并没有你原来计划的那么多；有人未经你的允许而打扰了你的午休；突然冒出来的什么事使你赴约的时间没有你预料中那么充裕……诸如此类的事情一旦发生，你正确的反应应该是：第一，坦然地接受事实，而不是一味抱怨甚至恼怒；第二，思考一下，想想哪件事情乃当务之急而其他事务则可延后。

由于计划改变而导致你的某些事情不能如期完成，你可不能以此为借口，认为"处理不好是很自然的事"，因而原谅自己的过失--这时，你应该想办法弥补。你应该认识到，造成这种过失的真正原因在于你错误地判断了自己"先做什么事，后做什么"。再拿前面的例子来说，是严格地完成写作计划重要，还是陪一陪四岁的小女儿重要?不管怎样，你总得二者择其一--不可因"犹豫不决"而白白浪费掉30分钟时间什

么也不做。通常我们考虑的都是"到底什么更重要?是做当时想做的还是继续履行计划?或者将计划变通一下?"显然，如果你希望自己在这种情况下能镇定自若的话，那么你最好在订计划时就别做得过于死板，试着考虑一些你事先预想可能会遇到的情况并为其留足余地，使计划不至于一遇麻烦就付诸东流。事先将计划做得有一定变通性对于很多人来说都是帮助极大的。如果你在预想中允许存在这种变通性，则一旦有什么事突然发生了，你可以平静地对自己说"这是预料中的事"。

第104节：第十章 做人做事要有上进心(7)

还有，当你习惯于将计划做得很灵活时，你会发现生活中又有了许多美妙的事情：处理事务时你会觉得很轻松，用不着再多花气力。自然，你也用不着为浪费更多的时间和精力而苦闷不堪。当然，灵活性不应成为你拖拉懒散的借口，如果没有什么大的干扰，你就必须时刻告诫自己："我一定要在计划规定的时间内完成任务!"为此，你得对自己负责，不可自我弱化。这样，你身边的人们也会认为你很好相处：一旦你的计划有所变动了，他们也用不着小心翼翼地应付你。

□要设法克服惰性

惰性就像你的手一样，伴着你来到世上，也伴着你离开世界，可谓形影不离。它会把一个很有潜力的天才变成一个庸人，使庸人沦为混蛋。但你切莫悲观地认为你身上的惰性比别人多，以至痛苦万分。即使坚强的巴顿将军，伟大的林肯先生都有惰性，只是他们会很好地对付、控制、打败它，他们有坚定的信念。在坚定的信念面前，惰性就化为乌有。下面我们来分析一下如何才能更好地对付惰性。

第一，我们的生活要有目标。很多情况下，当我们不知道今天是为了什么而活的时候，惰性是最容易逞能的。于是，早上一觉起码要睡到上班前十分钟。我的一个朋友在研究生毕业后一年一个目标。短短几年里，他拿到了注册会计师、资产评估师、驾照，如今正在读MBA。他的下一个目标是考律师。我们可以设想，在工作的同时要考这么多证书，每天能有多少时间会输给"惰性"。当你有目标以后，每天活着就会感到挺充实。当然，目标不能太远、太大，要切实可行，而且要特别留心在达到一个目标以后要立即设定第二个目标。人很容易在达到目标之后自我满足、失去追求进而被惰性所俘。总之一句话，不要让自己闲着，要不断地找事干。你可以去学电脑，学外语，考律师，读成人高校。实在没事干，去买个字帖练字。

第二，订计划。照着目标、根据时间去订个详细的计划，而且不要偷偷摸摸，不好意思。计划要有整体计划、阶段计划，最重要的是每日计划。计划要根据实施情况不断修正，如果觉得有些离谱，不妨把计划撕了，虔诚地找张白纸重新订一个。

第三，立即行动。计划订好就立即行动，最重要的是在每进行一步的开始，不要让自己的思维陷入矛盾斗争中。吃完中午饭，稍事休息后，一想到计划规定要复习上午的学习内容，就应马上翻开书。如果再想一想这时有什么电视节目，是不是先看会儿小说，那就可能为惰性找了个借口。

第四，不断地找动力。在计划之初，肯定是干劲十足，但一段时间以后就容易松懈。我们必须不断地找新的动力。只要你动脑筋，会发现很多适合自己的创造动力法。你可以去看本名人传记，可以去找个出色的朋友谈谈心，也可以到大城市去跑一跑，感受一下时代的朝气，去看一看五星级大酒店，这样，你可能会有很多冲动，这也可能是动力。当然最容易做的是在显眼的地方贴个座右铭，时刻提醒自己。

第五，换一个环境。如果你的生活环境不是很催人上进，那就试着换个环境。如果一个人能更好地实行计划，那就一个人呆着。如果觉得和几个很上进的朋友在一起能更好地刺激自己，那就多花时间和他们在一起。只要觉得环境不适合，那就别犹豫，换个环境或许会大有成效。

□敬业精神让你一生受益

在你的单位或其他单位，一些年老的同事可能有些感慨：现在的年轻人敬业精神不如以往，工作漫不经心，犯了错他人也说不得，要求严格了，便一走了之。而且能虚心学习、苦干实干、认真负责的实在不多。

我们先不讨论这些老同事的观点是否正确，但其中有一点至关重要，即一个人的敬业精神。这也是现代人应该具备的职业道德，如果

你在工作上能敬业，并且把敬业当成一种习惯，你会一辈子从中受益。

所谓"敬业"，就是要敬重你的工作!这可以从两个层次去理解。低层次来讲，"拿人钱财，与人消灾"，也就是说，敬业是为了对老板有个交代。如果我们上升一个高度来讲，那就是把工作当成自己的事业，要具备一定的使命感和道德感。不管从哪个层次来讲，"敬业"所表现出来的就是认真负责--认真做事，一丝不苟，并且有始有终!

第105节：第十章 做人做事要有上进心(8)

很多年轻人初入社会时都有这样的感觉，自己做事都是为了老板，为他人挣钱。其实，这也并无什么关系，你出钱我出力，情理之中的事。再说，要是老板不赚钱，你怎么可能在这一公司好好呆下去呢?但有些人认为，反正为人家干活，能混就混，公司亏了也不用我去承担，他们甚至还扯老板的后腿，背地做些不良之事!稍加细致地想想，这样做对你自己并没什么好处。工作敬业，表面上看是为了老板，其实是为了自己，因为敬业的人能从工作中学到比别人更多的经验，而这些经验便是你向上发展的踏脚石，就算你以后换了地方、从事不同的行业，你的敬业精神也必会为你带来助力!因此，把敬业变成习惯的人，从事任何行业都容易成功。

有人天生有敬业精神，任何工作一接上手就废寝忘食，但有些人的敬业精神则需要培养和锻炼，如果你自认为敬业精神不够，那就应趁年轻的时候强迫自己敬业--以认真负责的态度做任何事!经过一段时间后，敬业就会变成一种习惯!

养成敬业的习惯之后，或许不能立即为你带来可观的好处，但可以肯定的是，如果你养成了一种"不敬业"的不良习惯，你的成就相当有限，你的那种散漫、马虎、不负责任的做事态度已深入你的意识与潜意识，做任何事都会"随便做一做"，结果不问也就可知了。如果到了中年还是如此，很容易就此蹉跎一生!

所以，"敬业"短期来看是为了雇主，长期来看是为了你自己呀!此外，敬业的人还有其他好处：

（1）容易受人尊重。就算工作绩效不怎么突出，但别人也不会去挑你的毛病，甚至还会受到你的影响哩!

（2）易于受到提拔，老板或主管都喜欢敬业的人，因为这样他们可以减轻工作压力，事情交给你放心。你如此敬业，他们求之不得!

当然，有的人会想，现在找工作也并不只有一条路，此处不留，自有他处。不如过一天算一日，如此混混先生，只能一年到头去找工作了。

□试着给人一个惊喜

生活大多数时候是平淡的，正因为如此，如果你能在平淡的生活中给人一个惊喜，别人会十分感激你，也正因为生活平淡，所以只要你用心，惊喜还是很容易找到的。

惊喜能使生活变得丰富多彩，富有情趣。给朋友一个惊喜能使朋友深刻地感受到你的情义，给爱人一个惊喜会让她感受似已疏远的爱情，给孩子一个惊喜则能令他乖上几天，当然给别人一个惊喜也能让自己感到自豪和兴奋。

当一个和你只见了一面的朋友，三个月以后站在你面前，你却微笑着清楚地喊出了他的名字，这份惊喜定能让他真切地感受到你对他的重视。这么一个良好的印象可能会影响你们以后的所有交往。当你不经意地说你儿子特别喜欢收集橡皮，儿童节那天，你朋友捧了一包多姿多彩的橡皮来到你家，不光你儿子会高兴得很，相信你也能感受朋友的这份特殊的关心。其实每个人都渴望得到别人的特殊关照，而给人惊喜是让人感受特殊的最好办法。

不要武断地认为给人惊喜是多么的难，只要你不认为只有送人戒指、洋房才能给人惊喜，那么问题就好办得多。首先，我们可以在电视电影中学点招数。电影、电视都是一些思想丰富、喜欢浪漫、善于幻想的人编出来的，但其中的许多做法却能让生活中的我们感到惊喜。节日给女朋友送朵花，朋友生日了，给他点首歌。很多香港人、外国人的新鲜做法都可以学一学。只要你不认为生活本该如此平淡，只要你想让生活丰富多彩，电影、电视，以及别人的做法都会让你有无数灵感。

平时对朋友、家人多加留心，相信会有很多让他们惊喜的机会。不是他告诉你，而是你自觉地记住了他的生日，记住朋友家人的生

日，记住朋友的结婚纪念日。如果能记住朋友和他夫人的初次约会日，那就更好了。平时备个本子，记下一些他人的资料，相信你能成为惊喜的创造者。朋友有边办公边听音乐的习惯，今天你的朋友随声听坏了，你悄悄地把一只新的随身听给了他，这自然会让他惊喜万分。你随口一句"孩子今天感冒了"，下班的时候，秘书塞给你一盒康泰克，这份惊喜也能增添你对自己聘用这位秘书的满意。

第106节：第十章 做人做事要有上进心(9)

当然改变一下自己的性格，改掉一些自己的缺点，改变一下自己原以为想当然的规矩也会给他人带来惊喜。恋人一直讨厌你抽烟，哪一天你真的不抽了，这份惊喜能让恋人感受到你对她的重视。古板的父亲一直不让女儿周末出去玩，认为这样危险，有一天父亲对女儿说："宝贝，为什么不出去和同学一起过周末?"女儿会认为她爸爸是世上最开明的。

只要你喜欢惊喜，它就会经常出现!

□天天努力做新人

即使是最成功、最有影响的人物，也一样有不如别人的地方。假设我们以影星巩俐做例子，这样一个美丽又多才的女人，我们有什么地方比她强吗?

一定有。也许你书读得比她多，也许你搜集的邮票堪称一绝，也许你有几位交情深厚的同性好友，也许你球打得比她好。

不论是容貌、财富、能力、经验，或是爱好、家庭、朋友、师长，至少你要能找出自己比别人强的四点理由。

找到这四项长处，把它一项项写下来，大声念给自己听。现在你知道，要从什么地方去展现你的魅力了吧!

肯定自己、欣赏自己、喜欢自己，这是自我发现，做新人的第一步。

先找到自己的优点，学会肯定它，看出自己与别人的不同，试着欣赏它，这样在芸芸众生当中，你突然间又发现了一个可爱的人，不自觉地喜欢上自己。

喜欢自己，不是一件容易的事。绝大多数人容易喜欢别人，欣赏偶像，肯定大人物，和他们相比较之下，自己仿佛一无是处。即使是身边最普通的朋友，有时也让我们心生羡慕，自叹弗如。

有的朋友有许多的优点，却自认是一个不漂亮、没有魅力、不讨人喜欢的人物。其间最大的障碍，就在于他从来不曾真正欣赏过自己所拥有的一切。

任何一个有魅力的成功人士，都懂得欣赏自己、肯定自己、喜欢自己。

在这个世界上，本来已经充满了阻挡我们前进的重重障碍。人的生存需具备披荆斩棘的勇气，不停地和所有恶劣的环境搏斗。

而所有看来具有魅力的人物，莫不是在生活的重重煎熬中，不休不止地与自己奋斗，与他人抗争。这样的对抗已经万分艰难，在艰难之余，还能够流露出自在的魅力，不免使我们好奇，他们的力量来自何处。

答案很简单，除了别人的认可，自己给予自己的支持最为重要。如果连自己都不支持自己，那么还有谁会推动你走下去呢?

我们的内在都有等待开发的优点，也许那优点微不足道，但是小树也有长成大木的一天。一点点的优点，只要得到充分发挥，说不定正是伟大人物的起点。

找出你的四个优点，认清自己与别人不同的地方，肯定自己的个性、方向及坚持，在困境中仍然不忘欣赏自己，在整体世界都掉头离去的时候，还要支持自己走下去。

□千锤百炼锻造自我

"你是谁?"这个问题好像有点莫名其妙。

我们当然有一个名字，也许有一份工作，有一个头衔，可能还有一个家，有几个小孩，你要问我是谁，这些就是我。

"你是谁?"这一个简单的问题，包含了人生所有最重要的东西。

活得精彩的人，大半都透透彻彻地了解，自己在做什么，为什么爱做这件事，又有什么地方能做得让别人自叹不如。

你的头衔、职业、收入，甚至姓名，其实并不重要，以往和你交换过名片的人，你记得几个?有人挂了董事长的头衔，有人是大学教

授，有人号称月入数万。一转眼，你就把这些人全忘光了。

但是那些精彩的人，总是教人想忘也忘不了。事隔很多年，你还会记得一位作家的名字，因为他写过一本影响你一生的书；你也会怀念一位美容院的师傅，因为只有她能做令你满意的发型。

深深刻在我们记忆中的，都是有魅力的人物。他们未必拥有吓人的头衔，也不一定开豪华轿车，戴名贵珠宝，甚至于他们所从事的行业，也不必要设在气派的玻璃大厦里。

一个人只要能诚诚恳恳，去做他最爱的事，那么许多人就会因此而获得莫大的快乐。为人写一本好书，做一个漂亮的发型，都能使别人得到快乐，也使自己成为有吸引力的人。

第107节：第十章 做人做事要有上进心(10)

可是，仔细想想，你自己做到了吗?

你爱你的工作吗?你爱你的家庭吗?你爱你每天所做的事吗?或者你整天脑子里想的，都是要赚更多的钱，买好的小轿车，戴名贵的钻石翡翠，升到更高的头衔，搬进更高级的大厦，却丝毫没有把心思用在手边所做的事情上。

结果，你还是作创作，却没有写出好作品；你还是为客人烫头发，却没有做出最漂亮的发型，而那些你梦想的东西，也始终只是梦想。

久而久之，你过着同样的日子，看不到任何进步，也没有任何人满意你的工作。人们轻易把你忘记，而你自己也眼睁睁看着时光飞逝，感叹一事无成。

这一切错误，都仅仅因为你没有认清"你是谁"。

生命中能让人发光发亮的东西，都不在梦想中，而在现实里；不在明天的仙境，而在今天你脚下所踩的土地。

我们不必为生命的欠缺，感到难过。你也许少一张大学文凭，你也许没有真的钻石耳环，你买不起轿车，你的相貌可能平凡无奇，你既说不出流利的外国语，也拿不出显赫的家世背景。

然而，这一切都不能阻止你成为一个有魅力的人，让人快乐，让人记忆，让人想忘也忘不了。你仍然可以做一个好的作家，一个好的发型设计师，你不知道自己是不是第一流的，但是你能享受你的工作，同样地，别人也分享了你的作品，是他们承认了你的好。

自己活得有乐趣、活得精彩、让人羡慕不已的人，不一定有文凭、有钻石、有进口车、有美貌，但是他们一定是踏踏实实地踩在现实生活中，诚恳努力地做现在该做的事，而且能够很骄傲地展示他们努力的成果。

认清自己是谁，并不是一件容易的事。

不论置身哪一个行业，任何一个特殊的人物，其实都必须经过千锤百炼，在几年，甚至几十年的努力之后，才可能发光发亮。

然而，就像在矿山里寻找钻石，你必须探测钻石在哪里，接着才可以瞄准目标，奋力挖掘。

认清自己的特长，也像寻找钻石一样，你要先分析清楚自己的个性、爱好与才能，然后再瞄准目标，片刻不停地去冲刺。

而人生的光亮，也像钻石一样，必须透过长时间的挖掘，费尽心力的琢磨，经历苦苦的等待，最后那晶莹耀目的钻石，令人惊叹，也让人落泪，恍然悟到最后的美好是始于最初的苦心。

每一个人都有机会成为一颗钻石，关键只在你有没有认清自己，你愿不愿意活得精彩，即使可能备尝艰辛，你仍然要认真地对生命中转瞬即逝的机会说："我要。"

□真心喜欢自己

如果要把这世界上的芸芸众生，硬分成两种人，你会如何给他们分类呢?

其实，不论你用什么方法分类，世界上都不止两种人。不过，如果硬要分成两种人，笔者倒觉得世界上真的只有两种人，那就是喜欢自己的人和不喜欢自己的人。

根据这个标准分类，恐怕有一大堆人要挤在不喜欢自己的那一边，只有很少数的人能够开心地举手说："我喜欢自己。"

不喜欢自己的人，总有一箩筐的理由：我太矮、我有青春痘、我不擅长交际、我的学问不好、我家境清寒、我父母不体面……

而喜欢自己的人，却不一定说得出多么冠冕堂皇的理由。他们喜欢自己，并不盲目，他们不相信自己是十全十美，反而清楚地认识到自己和其他人一样，具有许多缺点。只不过，他们愿意接受自己的一切--一切的优点和缺点，不企图掩饰，不刻意改变；当然，更不会痴妄地羡慕旁人。

喜欢自己，是快乐的起点。

人，天生不平等，有美丑胖瘦、高矮贫富，但是也有公平的一面，所有的好条件与所有的坏条件，都不会同时集中于一身。仔细思索，美丽的人可能太懒惰，以致一事无成；而能干的人也许过于操劳，损害了身体；富有的人纵情声色，未必能保有美满的家庭；有学问的人自律严谨，说不定平白失去发财的机会。这样想来，人人都有所得，却也不自觉地失去了什么。

第108节：第十章 做人做事要有上进心(11)

最幸福的人，是了然于人生的不完美，却又能在这不完美中，珍惜自己所拥有的一切。

"求全"本是人性的通病，拥有一份好工作，还希望能够赚取更多钱财；拥有理想的婚姻，又盼望事业飞黄腾达；一旦做了富翁，又恨不得在报章杂志频频露脸，出尽风头；更有人，事业、财富、婚姻、爱情，所有的好东西都想全掌握在一人手中。

殊不知十全十美本来不是自然界的律则，月亮圆了会缺，春花开罢即谢，秋去冬来四时运转不息，不曾为任何一个美好的时刻所羁绊。

人生也难求绝对的圆满，际遇有时顺有时逆，财富来时有如巨浪涌到，却时又如退潮的海滩，爱情、婚姻、事业既难样样美好，更难时时顺心。

生活在这样坎坷的命运里，难怪有许多人要怨天尤人，落入愤懑不平的行列中，对自己所拥有的一切诸多挑剔，整天笼罩在不快乐的阴影之下。

只有喜欢自己的人才知道，快乐的秘密不在于获得更多，而在于珍惜既有。能深刻检点自己所拥有的幸福，就会明白，其实人人都蒙恩宠，享有莫大的福气。

喜欢自己，对生活的喜悦之情自然流露，就成为最吸引人的气质。

没有人能确切明白自己是不是真的受人欢迎，可是每一个人都可以扪心自问：你是不是喜欢自己?

心理学家凯特发现，要让别人喜欢真正的你，就应该培养喜欢自己的特质。也许你会感到相当惊讶，因为一般人认为可以吸引人的美貌、魅力、人际关系等等，并不是你需要具备的特质。

这个世界上有很多人生得既不美丽，又不富有，可是却能受到朋友的喜爱，最重要的道理是：他们真心喜欢自己。

如果你能接纳心理学家凯特的八点建议，也许你也能轻易成为一个喜爱自己的人。

这八点建议是：

1．学习一个人独处的方法

不论一个人的年龄是大是小，能否面对孤独，正是对个人成熟度的最佳考验。成熟的人拥有独立的自我，不需要时时刻刻依赖他人，即使在孤独的时刻，也能够坚强地妥善处理，流露出成熟的自信。而这种成熟与稳定的个性，正是一个人接纳自己、相信自己的象征。

2．必须将每个人当成不同的个体

我们常常在还没有清楚地认识一个人之前，就主观地先下结论：这个人一定很顽固，这个人恐怕不好相处，这个人说不定很挑剔……这些先入为主的印象，往往阻碍了我们去认清人们的本来面目。

因此，抛开成见，学习去看清别人真实的一面，可以为我们自己赢得很多可贵的朋友。

3．挖掘快乐之源

快乐要自己找，它不会从天上自动掉下来。生活中有许多让人快乐的事物，你都可以去发掘。学习一种外国语、和朋友分享新的思想、去运动、参加有意义的社团、抽空去度假，这些快乐的途径，所费不多，却需要你运用智慧去享受。只要坐着抱怨生活枯燥，没有积极为自己创造快乐，那么很快就会变成一个令人讨厌的人了。

4．不要讽刺别人

冷嘲热讽，不仅不能证明自己的聪明，反而暴露了自己是一个气度狭窄、自大又无能的人。

贬低别人不等于抬高自己，真正受人尊敬的人，懂得认识每一个人的价值，不会轻易毁坏他人的名誉，而这种自重重人的态度，更是对自己有信心的表现。

5．对你很重要的事，即使别人不合作，你也要坚持到底

轻易妥协、随便放弃理想的人，也许表面看来处处都很和气，可是这种丝毫没有个性的人，往往不能得到人们由衷的佩服与喜爱。自认为值得争取的事，一定全力以赴，这样才能肯定自我的价值，进而喜欢自己的所作所为。

6．应努力增强感情的力量

冷淡自持，固然可以保护自己，可是与人交往，能用真心投入，产生同喜同悲的感受，这才是真正深厚的感情。不要怕流露感情，相反地，更要努力培养正确的方法，来表达自己内心深处的感情。

7．学习如何给朋友支援

第109节：第十章 做人做事要有上进心(12)

自私自利的人，很难感受到人情的温暖。只有肯付出友情，肯帮助他人，乐于与人分享喜悦也分担忧愁，才能体会到人生的美好。

8．使用原则来观察你的人生

你是宇宙的唯一，有你自己的人生原则。你不需要模仿别人，也不必要扭曲自己。张三的帽子戴在李四头上，未必合适，你的人生也只有遵循你独特的原则，才会活得合适，活得好看。

喜欢自己的八点建议，都很简单。你无需换上漂亮的衣服，改变讨人喜欢的面孔，说些迎合他人的言语，只要你静下心来，学习看重别人，看重自己，培养成熟独立的个性，你就向"喜欢自己"这个目标，迈进了一大步。

谁是这个世界上最重要的人呢?

答案当然是：你自己。

你在忙着想赢得整体世界的肯定之前，别忘记先讨好最重要的一个人--学会喜欢自己，接纳你自己吧。

□新活法带来新境界

人生有两条需要遵守的基本法则。首先，就是必须按照自然的法则去生活。自然的法则，即一般所说的存在于天和地之间的法则。这是任何人都无法逃避的法则。比方说，人的大脑、血液、四肢及五脏六腑等等，这些虽然都是身体的一个组成部分，但是作为自己本人来讲，是不可能去进行自我选择的，这是客观存在的一个事实。而这一事实，可以说是无论任何理由也推翻不了的。

假如背离了自然的法则，其结果将会是个什么样子呢?毫无疑问，肯定会出现各种各样的问题。例如，身体生出种种病状；生活上发生贫困；事业不顺；精神烦恼及苦闷；这样，自己最后必然会终日在痛苦中挣扎。这可以说是自然的法则对违背者的惩罚。因此，无论如何，自己都不能认为自己的人生就必然属于自己本人。纵然你的欲望

特强，整天拼命地去捞钱，有了钱之后，就去购买高级轿车、高级住宅及奢侈豪华的室内陈设品，等等。但是，所有这些，当死神降临的时候，还必须原原本本地留下来，连一件小小的东西也都无法带走。

原因何在呢?就是由于所有这些全都是身外之物，即所谓使自己过得出人头地、真正像人的一种装饰品。不管你拥有多少这样的物品，你如若不是充分有效地使用，那么，这些物品对你来说，始终只是装饰，并无多少价值。

总之，在这个世界上，可以说没有任何一件物品是真正完全属于自己的。一个人从出生到死去，和自己的意志没有任何关系，人生不论是开始还是终结，都不能取决于自己的意志。

也许有人会说，生不能凭自己的意志，但是死完全可以靠自己的意志来实现，即可以进行自杀。这话听起来似乎也不无道理，但那实际上是一种愚蠢的行为。当然，如果自己有自杀的勇气，真正是下决心，为了别人的欢乐而甘愿舍弃自己的人生，那是值得赞赏的。除此之外，任何自杀行为，上天是绝对不会容许的。因为这种行为本身既不合乎伦理，也完全违背道德，可以说是人类最严重的背叛行为。

人出生在这个世界上，虽然说不是凭自己个人的意志，但也绝不是什么偶然的事情。也就是说，你已生存在这个世界上，这是一种客观现实。这可以说是人生的第二条应当遵守的法则。

人生几十年，多则百年，这漫长的人生历程应该如何度过呢?周恩来有句话说得好，他说："要活到老，学到老。"说实在的，人生的历程就是一个不断学习的过程。当然，所谓的学习，主要是对如何做人的学习，亦即对如何为他人而生存的学习。

人与动物的最大区别就在于人有大脑思维。因此，作为人本身来讲，从一开始就是各种杂念的生成体。如果要完全排除各种杂念，那是非常困难的事情，或者是不太可能的事情。

所以，还是要正视现实，接受杂念，才能使自己生活得真实。但是，应该注意的是，绝对不能受杂念的摆布和左右。

诚然，在我们这个世界上，一直不同程度地存在着一小部分坏人。尽管如此，我们还是应该承认，他们也并不是一生下来就坏。真正从心眼里就坏的人恐怕也是极少数。即使是坏人，他们以前也曾经在一定程度上拼命努力过。然而，由于他们不懂真正做人的道理，他们流汗、流血，所进行的各种努力全都是为了他们自己，最后结果是可想而知的，肯定不会受大众的称道，相反地，必然会受到法律的惩罚和人们的唾弃。

第110节：第十章 做人做事要有上进心(13)

要做一个真正的人，一切都不是为了自己，而完全都是为他人，一辈子不做坏事，而净做好事，这话说起来比较容易，但要真正付诸于实践，那可不是轻而易举的事情。

但是，这也并不是可望而不可有的事情。只要按照自然的法则行事，在日常生活中，采取一种完全顺乎自然的生活方式，就能达到最高生活境界，从而产生出无穷的生命力。

人生有开始，亦有终结。而在某种意义上讲，关键是在生与死这一期间。因为这是上苍赋予我们的唯一自由自在的时间，如何使用这段时间，这可以说是上苍的考验。

如果这段人生是为了他人而生活，就无需什么远虑，也不会有什么近忧；反之，如果单纯是为了自己而生存，生活的路子就会越来越狭窄，最终走上孤独和悲惨，永远和欢乐无缘。

因此，我们提倡为他人而生活，我们需要发自内心深处的欢乐。能达到这样的思想境界，就能使自己的人生璀璨夺目，出现辉煌。

□追求成功，立即行动

你能够使成功成为你生活中的组成部分，你能够使昨日的理想成为今日的现实，但是，靠愿望和企求是不行的，必须动手去做才能让你的理想实现。

因为只有行动会产生结果，要成功就要知道成功的人都采取什么样的行动。

有非常多的人这么说："成功开始于想法。"但是，只有这样的想法，却没有付出行动，还是不可能成功。

你必须研究成功者每一天都在做些什么，他们到底做了哪些跟你不一样的行为，假如你可以如法炮制他们的行动，那么，你一定会成功。

一个业务员要成功，必须拜访非常多的客户，如果他不知道，最顶尖的业务员一天拜访多少个客户，那么他根本就没有成功的机会；如果他无法付出顶尖业务员所做的行动，他就无法提高成绩。

成功的人永远比一般人做得更多，当一般人放弃的时候，他们找寻下一位顾客；当顾客拒绝他的时候，他再问他们："你到底要不要买?"当顾客不买的时候，他问："你为什么不买?"

他们总是在找寻如何自我改进的方法，以及顾客不买的原因，他们永远在不断地改善自己的行为、态度、举止和自己的人格；他们总是希望知道人们为什么跟他买，为什么不跟他买的原因，他们总是希望更有活力，产生更大的行动力。

相形之下，很多人饱食终日，无所用心，不做运动，不学习，不成长，每天在抱怨一些负面的事情，他们哪来的行动力?

记住!永远是你采取了多少行动让你更成功，而不是你知道了多少。

所有的知识必须化为行动，因为行动才有力量。

不管你现在决定要做什么事，不管你现在设定了多少目标，请你一定要立刻行动，必须积极地努力。

成功者从来不拖延，也不会等到"有朝一日"再去行动，而是今天就动手去干。他们忙忙碌碌尽其所能干了一天之后，第二天又接着去干，不断地努力、失败，直至成功。

要记住这句老话："今天能做的事情，不要拖到明天。"成功者一遇到问题就马上动手去解决。他们不花费时间去发愁，因为发愁不能解决问题，只会不断地增加忧虑。当成功者开始集中力量行动时，立刻就兴致勃勃、干劲十足地去寻找解决问题的办法。

你遇见过那种喜欢说"假若……我已经……"的人吗?有些人总是喋喋不休地大说特谈他以前错过了什么成功机会，或者正在"打算"将来干什么渺渺茫茫的事业。

失败者总是考虑他的那些"假若如何如何"，所以总是因故拖延，总是顺利不起来。

总是谈论自己"可能已经办成什么事情"的人，不是进取者，也不是成功者，而只是空谈家。"实干家"是这么说的：假如说我的成功是在一夜之间得来的，那么，这一夜乃是无比漫长的历程。

不要等待"时来运转"，也不要由于等不到而觉得恼火和委曲，要从小事做起!要用行动去争取胜利。

从现在起，不要再说自己"倒霉"了。对于成功者来说，勤奋工作就是好运气的同义词。只要专心一致去做好你现在所做的工作，坚持下去直到把事情做好，"机会"就会来到。

怨天尤人不会改变你的命运，只会耽误你的光阴，使你没有时间去取得成功。如果你想要"赶上好时间、好地方"，就去找一样你能够拼上一拼的工作，然后努力去干。幸运不是偶然的。只要勤奋工作，就会把幸运女神召唤来的。